



# Co przyniosły inwestycje zagraniczne

Wpływ na gospodarkę Polski  
w ostatnim ćwierćwieczu



Partnerami raportu są poniższe izby handlowe działające wspólnie w ramach International Group of Chambers of Commerce in Poland:





## AUTORZY

### **Adam Czerniak**

Główny ekonomista  
Polityka Insight  
(+48) 22 436 73 15  
a.czerniak@politykainsight.pl



### **Katarzyna Blauth**

Analityk ds. ekonomicznych  
Polityka Insight

## REDAKCJA

### **Łukasz Lipiński**

## PROJEKT GRAFICZNY

### **Ilya Navumenka**

### **Justyna Nowak**

Polityka Insight dołożyła wszelkich starań, by raport był bezstronny i obiektywny. Wszystkie prawa zastrzeżone.

POLITYKA INSIGHT jest wiodącym centrum analiz polityczno-gospodarczych w Polsce i wydawcą codziennego serwisu skierowanego do decydentów w polityce, biznesie i dyplomacji. W ramach PI RESEARCH wykonujemy badania ilościowe i jakościowe na zlecenie klientów, przygotowujemy analizy na użytek wewnętrzny, a także briefujemy zarządy firm na temat aktualnej sytuacji polityczno-gospodarczej w Polsce. Więcej na [www.research.politykainsight.pl](http://www.research.politykainsight.pl)

# Spis treści

Kluczowe wnioski	<b>7</b>
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce - sektory, kierunki i skala	<b>8</b>
W jakim stopniu polskie firmy skorzystały na napływie inwestycji zagranicznych	<b>13</b>
Jaki był wkład inwestycji zagranicznych w rozwój gospodarczy Polski	<b>18</b>
Co polskie społeczeństwo zyskało na obecności zagranicznych firm	<b>22</b>
Bibliografia	<b>26</b>



# Kluczowe wnioski

**Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (FDI) jest jednym z najważniejszych impulsów pobudzających gospodarkę - napędza popyt konsumpcyjny i inwestycyjny, podnosi produktywność firm i ich pracowników, zwiększa wynagrodzenia oraz obniża bezrobocie. Co więcej, FDI są też najlepszym nośnikiem nowych i wydajniejszych technologii, innowacji w kulturze korporacyjnej, a także najszybszym sposobem na włączanie krajowych firm do zglobalizowanej gospodarki.**

**Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce to ponad 712 mld zł.** W ciągu ostatniego ćwierćwiecza co roku do Polski napływało średnio 26 mld zł kapitału rocznie. Napływ ten dwukrotnie przyspieszał: tuż po upadku PRL zachodnie firmy zaspokajały potrzeby konsumpcyjne Polaków i uczestniczyły w prywatyzacji publicznych przedsiębiorstw – wówczas najczęściej inwestycje zagranicznych ulokowano w przemyśle. Z kolei po wejściu Polski do Unii Europejskiej miał miejsce drugi okres szybkiego napływu kapitału – wówczas inwestorzy zagraniczni zaczęli lokować kapitał głównie w branżach usługowych.

**W 2016 r. napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski ponownie przyspieszył.** Wartość zakończonych projektów inwestycyjnych obsługiwanych przez PAIIZ wzrosła z 800 mln euro w 2015 r. do 1,7 mld w ubiegłym roku, z czego prawie 60 proc. stanowiły inwestycje firm już obecnych w Polsce. Można szacować, że w zeszłym roku napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski przekroczył 50 mld zł. Najwięcej nowych inwestycji napłynęło z USA, Francji i Niemiec. Dzięki tym inwestycjom powstanie ponad 16 tys. nowych miejsc pracy.

**Zagraniczne firmy więcej zysków reinwestują w Polsce (30,4 mld zł w 2015 r.), niż wypłacają pod postacią dywidend (28,9 mld zł).** Najwyższe reinwestowane zyski odnotowano w przypadku przedsiębiorstw z: Niemiec (6,2 mld zł), Niderlandów (5,7 mld zł) i Francji (2,5 mld zł). Między innymi dzięki tym reinwestycjom firmy z kapitałem zagranicznym są zazwyczaj kilkakrotnie większe od przedsiębiorstw opartych wyłącznie na kapitale krajowym - zatrudniają obecnie około jedną trzecią pracowników, wytwarzają dwie piąte przychodów i odpowiadają dwie trzecie polskiego eksportu.

**Zaangażowanie zagranicznego kapitału kilkakrotnie zwiększyło produktywność polskich firm.** Przedsiębiorstwa, które przechodziły w ręce zagranicznych właścicieli, zwiększały co roku wartość dodaną w tempie o 2,2 pkt proc. wyższym niż pozostałe. Na napływie FDI korzystali także inni przedsiębiorcy z branży oraz kontrahenci, klienci i dostawcy. Najwięcej korzyści odnosiły firmy usługowe oraz te przedsiębiorstwa przemysłowe, które przeznaczały znaczną część przychodów na tworzenie innowacji.

**Dzięki napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich polskie firmy szybko awansowały w globalnych łańcuchach wartości dodanej.** Według OECD w ciągu dwóch dekad od upadku PRL Polska awansowała w rankingu krajów najsilniej zaangażowanych w globalny handel wewnątrzgałęziowy o ponad 15 pozycji - na 32. miejsce między Niemcami a Japonią. Co istotne, w porównaniu z sąsiadami z Grupy Wyszehradzkiej napływ FDI był równomiernie rozłożony między branże, dzięki czemu polska gospodarka jest teraz bardziej odporna na szoki sektorowe niż jej sąsiedzi.

**Inwestycje zagraniczne zwiększyły wzrost gospodarczy w Polsce.** Związany z nimi wzrost popytu sięgał średnio 3 proc. PKB rocznie. Trwalszy wpływ na koniunkturę miały efekty związane z podniesieniem produktywności pracowników. Średniorocznie wydajność pracowników w polskiej gospodarce dzięki wzrostowi kapitału i adaptacji nowych technologii rosła o 0,2 proc.

**Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich zwiększał potencjał gospodarczy o średnio 0,7 proc. rocznie.** W rezultacie, sumując wszystkie zidentyfikowane kanały wpływu FDI na gospodarkę, oszacowaliśmy, że dzięki ulokowanemu w Polsce kapitałowi zagranicznemu i aktywności międzynarodowych korporacji poziom PKB w 2015 r. był wyższy o 15,6 proc. niż w scenariuszu bez inwestycji zagranicznych.

**Napływ FDI miał pozytywny skutek dla rynku pracy: płace wzrosły o 8,9 proc., zatrudnienie o 8,5 proc., a nierówności dochodowe spadły o blisko 5 proc.** Dochody podatkowe państwa dzięki inwestycjom zwiększały się średnio o 2,7 proc. rocznie, a baza podatkowa wzrosła w całym ćwierćwieczu o 10-12 proc. Międzynarodowe korporacje inwestują także w kapitał ludzki, rozwijając kompetencje polskich menedżerów i pracowników.

# Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce – sektory, kierunki i skala

**712,1 mld zł**

to wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce na koniec 2015 r.

Wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych (FDI) w Polsce na koniec 2015 r. sięgnęła 712,1 mld zł, czyli 39,6 proc. PKB<sup>i</sup>. Dzięki temu Polska plasuje się w środku rankingu krajów OECD pod względem udziału FDI w gospodarce – blisko takich krajów jak Norwegia, Nowa Zelandia i Hiszpania. Dużo więcej zagranicznych inwestycji w stosunku do PKB mają małe gospodarki otwarte, jak Luksemburg, Irlandia, Szwajcaria, a także inne kraje Grupy Wyszehradzkiej. Z kolei większe kraje, typu Niemcy, Francja, Stany Zjednoczone i Japonia, przyciągają stosunkowo najmniej inwestycji – są one przede wszystkim eksporterami kapitału (patrz **WYKRES 1**).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polegają na tym, że firma tworzy w innym kraju podmiot zależny i sprawuje nad nim kontrolę przez dłuższy czas. Takie inwestycje mogą mieć wieloraki charakter – przejęcia krajowego przedsiębiorstwa przez zagraniczne, fuzji firm z krajowym i zagranicznym kapitałem, rozbudowy przedsiębiorstwa będącego w rękach inwestora zagranicznego czy założenia przez niego nowej polskiej firmy. Zgodnie z metodologią OECD jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce traktowane są wszystkie powyższe działania, o ile inwestor zagraniczny ma więcej niż 10 proc. udziałów w kapitale własnym polskiej firmy.

Co więcej, statystyki dotyczące napływu FDI obejmują nie tylko to, ile kapitału zostało zainwestowane na starcie, ale uwzględniają też wszystkie dalsze inwestycje – zakupy obligacji, udzielanie pożyczek w ramach grupy czy reinwestowanie zysków osiągniętych przez polską firmę z kapitałem zagranicznym<sup>ii</sup>. Z 712,1 mld zł zainwestowanych w Polsce 177,9 mld zł to inwestycje w instrumenty dłużne, zwłaszcza kredyty handlowe i pożyczki – reszta to wartość udziałów inwestorów zagra-

nicznych w kapitałach własnych polskich firm (patrz **WYKRES 2**).

Według najaktualniejszych danych z 2014 r. w Polsce działało 26,5 tys. firm z kapitałem zagranicznym, z czego 26 tys. to przedsiębiorstwa, które w całości lub w części należały do inwestora bezpośredniego. Ponad połowa z nich to firmy, w których 100 proc. kapitału zakładowego pochodziło z zagranicy, a jedynie w 3 tys. inwestor zagraniczny nie miał pakietu większościowego. Dwie trzecie zagranicznych firm było mikroprzedsiębiorstwami (o liczbie pracowników poniżej 10), a 5 proc. stanowiły duże przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 250 osób.

Firmy z kapitałem zagranicznym są więc zazwyczaj kilkukrotnie większe od przedsiębiorstw opartych tylko na kapitale krajowym – średnie zatrudnienie to 195 osób w porównaniu z 96 w polskich przedsiębiorstwach. Co ważne, 7 tys. firm z udziałem kapitału zagranicznego zostało zaliczonych przez OECD do tzw. korporacji transnarodowych (MNE).

Firmy z kapitałem zagranicznym zatrudniały w 2014 r. jedną trzecią wszystkich osób pracujących w gospodarce narodowej, wytwarzały dwie piąte całości przychodów oraz wyeksportowały aż dwie trzecie wszystkich sprzedanych za granicę towarów. Zdecydowana większość zatrudnienia, produkcji i eksportu przypadła przy tym na korporacje międzynarodowe, których wkład do wartości dodanej polskiej gospodarki wyniósł 11,4 proc.

**Skąd zagraniczni inwestorzy przychodzą do Polski**

Inwestorzy z Niemiec byli na koniec 2015 r. zdecydowanym liderem pod względem wielkości inwestycji bezpośrednich w Polsce – ich

**67,1 proc.**

taki udział w polskim eksporcie miały firmy z kapitałem zagranicznym



łączna wartość to 135,9 mld zł (19,1 proc. wszystkich FDI). Na dalszych miejscach byli Amerykanie (10,9 proc.) Francuzi (10,8 proc.), Brytyjczycy (6,2 proc.) i Włosi (5,7 proc.). W sumie większość zagranicznych inwestycji bezpośrednich pochodziła z krajów Unii (72 proc.), z czego ponad połowa przypadła na państwa strefy euro.

Co ciekawe, w przypadku inwestycji o wartości aż 82 mld zł (11,5 proc.) nie da się określić, skąd dokładnie pochodził kapitał. Dlatego większość publikowanych statystyk dotyczących kierunków napływu kapitału do danego kraju uwzględnia siedzibę bezpośredniego inwestora, a nie kraj pochodzenia kapitału. Dzieje się tak dlatego, że sporo firm, zwłaszcza funduszy *venture capital* spoza Europy, inwestuje w krajach unijnych za pośrednictwem spółek celowych, które są ulokowane w państwach o korzystnych dla nich systemach podatkowych i przyjaznych regulacjach, jak Holandia, Luksemburg czy Belgia. W rezultacie liderem zestawienia pod względem siedziby bezpośredniego inwestora jest Holandia – to tam zarejestrowane są bowiem spółki, które zainwestowały w Polsce najwięcej, bo aż 129,3 mld zł, czyli 18,2 proc. wszystkich FDI (dane za 2015 r.). Na dalszych miejscach w tym rankingu są Niemcy (16,4 proc.), Luksemburg (11,5 proc.) i Francja (10,7 proc.) (patrz WYKRES 3).

### W jakie branże inwestują firmy z zagranicy

Zagraniczne przedsiębiorstwa inwestują w Polsce przede wszystkim w firmy przemysłowe, finansowe i handlowe. W 2015 r. blisko jedna trzecia FDI była ulokowana w przemyśle (ponad

229 mld zł), z czego najwięcej w firmach motoryzacyjnych i przetwórstwa spożywczego (po 44 mld zł), a w dalszej kolejności w produkcji maszyn i innych wyrobów z metali oraz w branży petrochemicznej (po 41 mld zł).

W mniejszym stopniu inwestorzy zagraniczni byli zaangażowani w sektor finansowy, w którym ulokowali 134 mld zł, i w handel (108 mld zł). Jednak to w tym ostatnim sektorze działa najwięcej podmiotów z kapitałem zagranicznym. Jest to spowodowane dużym rozdrobnieniem branży i działalnością podmiotów zależnych, tworzonych na potrzeby zbytu - spółek córek - prowadzących wyłącznie sprzedaż towarów produkowanych przez zagraniczne przedsiębiorstwa (patrz WYKRES 4).

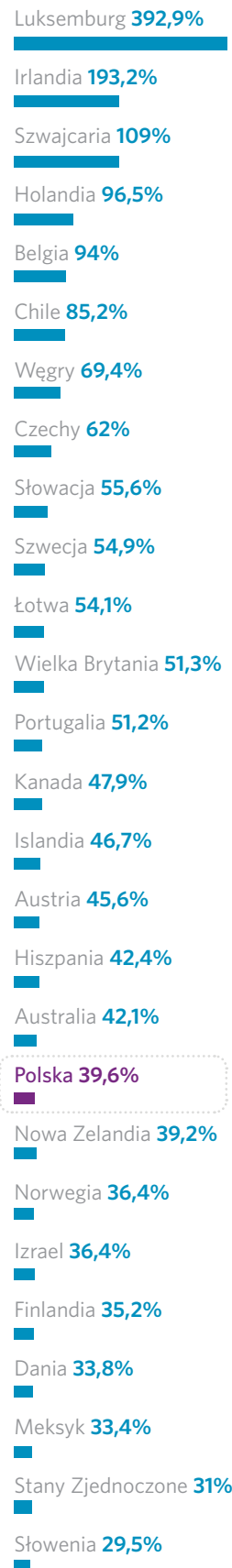
Przedsiębiorstwa działające w przemyśle lub branży finansowej w minimalnym stopniu są finansowane za pomocą instrumentów dłużnych. W 2015 r. inwestorzy zagraniczni ulokowali 92 proc. kapitału w akcjach i udziałach firm. Instrumenty dłużne mają dużo większe znaczenie w przedsiębiorstwach handlowych, które często są finansowane z kredytów pochodzących od spółek matek.

### Jak przyrastały FDI w Polsce

Od rozpoczęcia transformacji w 1989 r. Polska była bardzo atrakcyjnym krajem dla zagranicznych inwestorów bezpośrednich. W ciągu ostatniego ćwierćwiecza napłynęło do kraju 666 mld zł – to średnio 27,7 mld zł każdego roku. Po skorygowaniu o zmiany cen, napływ był jeszcze większy i wyniósł 782,7 mld zł (w cenach stałych z 2010 r.)<sup>iii</sup>. W rezultacie wartość kapitału FDI w Polsce rosła praktycznie nieprzerwanie i dopiero

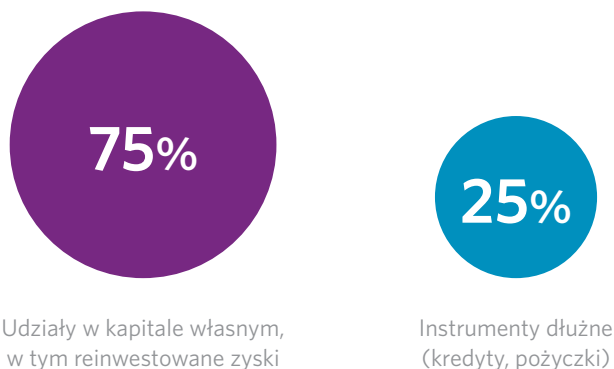
### WYKRES 1 WARTOŚĆ ZAGRANICZNYCH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH W KRAJACH OECD W 2015 R. (% PKB)

Źródło: OECD, UNCTAD



### WYKRES 2 JAKIE AKTYWA MIELI ZAGRANICZNI INWESTORZY BEZPOŚREDNI W POLSKICH FIRMACH W 2015 R.

Źródło: NBP



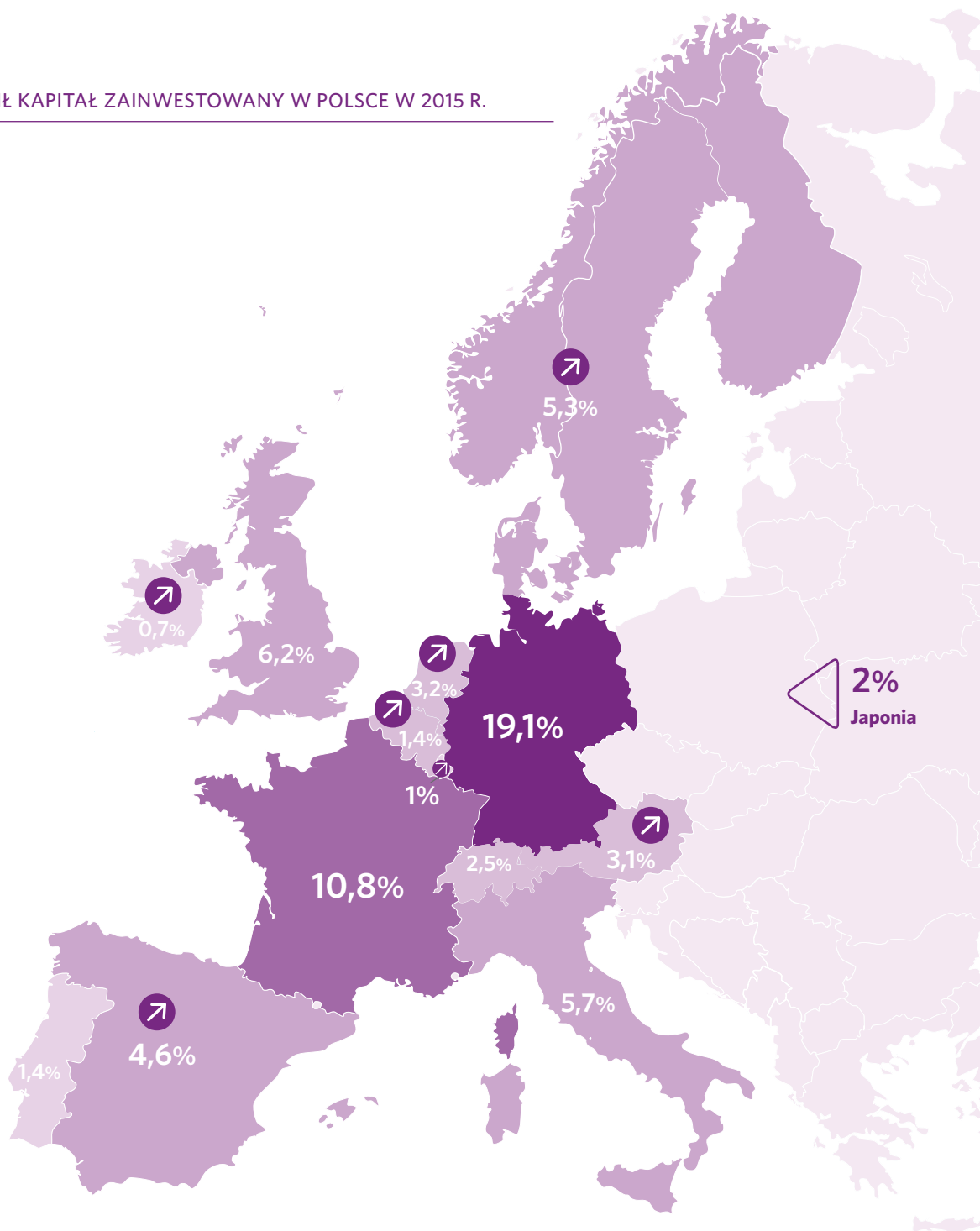
### WYKRES 3 SKĄD POCHODZIŁ KAPITAŁ ZAINWESTOWANY W POLSCE W 2015 R.


Źródło: OECD, NBP


Kraje spoza Europy:

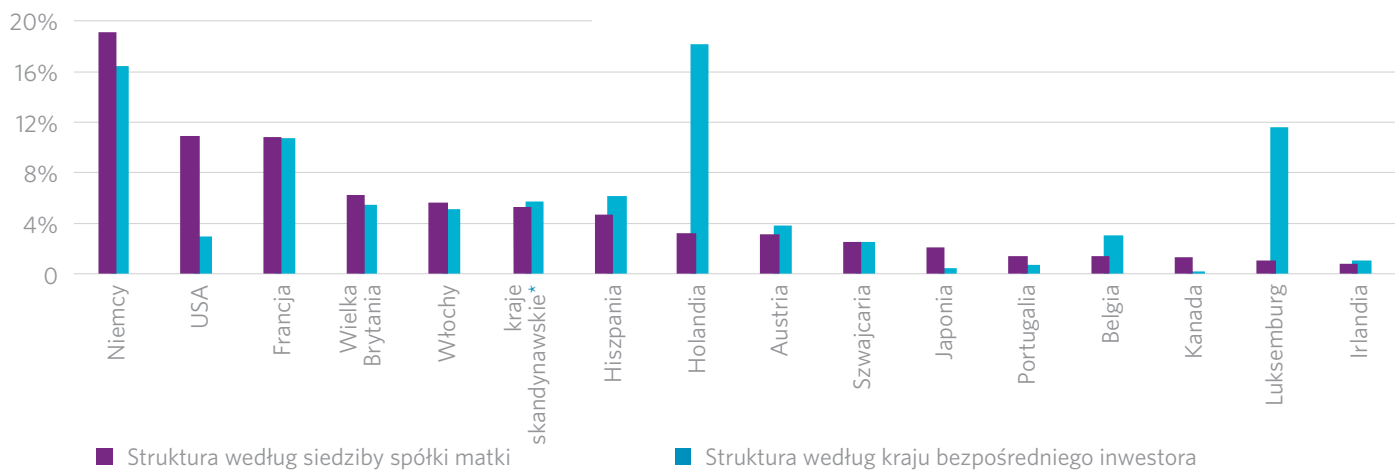
**10,9%**  **USA**

**1,2%**  **Kanada**



 Udział kraju w wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

 Kraje, przez które płynie do Polski kapitał w tranzycie



\*Dania, Finlandia, Norwegia, Szwecja

w 2015 r. zanotowała (według wstępnych danych) spadek o 4,6 proc. Było to zapewne wynikiem bessy na warszawskiej giełdzie (wartość notowanych akcji spadła o 20 proc.), która przyczyniła się do obniżenia wyceny największych firm z kapitałem zagranicznym (patrz WYKRES 5).

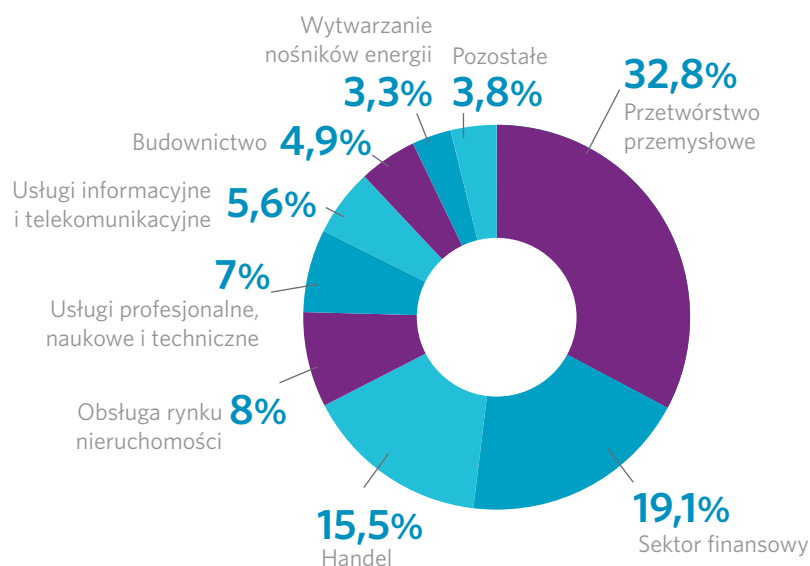
W ostatnim ćwierćwieczu napływ kapitału zagranicznego do Polski dwukrotnie przyspieszał: w latach 1995-2000 oraz 2004-2007. Tuż po upadku PRL inwestować zaczęły firmy z zachodu Europy i Stanów, które chciały przede wszystkim zaspokoić popyt konsumpcyjny Polaków w sytuacji bardzo dużych barier wejścia na rynek. Polska stosowała wtedy wysokie cła i taryfy importowe oraz ograniczenia w przepływie kapitału, a jednocześnie w kraju panował duży głód konsumpcji przy niskiej podaży. W rezultacie w Polsce inwestowały zwłaszcza firmy z branży handlowej, spożywczej i inni producenci dóbr konsumpcyjnych. Dopiero zmiany legislacyjne z połowy lat 90. i rozpoczęcie światowego procesu offshoringu, czyli przenoszenia produkcji z krajów zachodnich na Wschód, doprowadziły do boomu inwestycyjnego w Polsce. W drugiej połowie lat 90. napłynęło nad Wisłę najwięcej kapitału, bo aż 200 mld zł (w cenach stałych z 2010 r.).

Kryzys z 2001 r. zahamował napływ kapitału do Polski, ale tylko na krótko. Wraz z wejściem do Unii kraj przeżył kolejną falę wykupów, fuzji i inwestycji. Inwestorzy zagraniczni w większym stopniu zaczęli wtedy lokować kapitał w branżach usługowych, zwłaszcza w firmach telekomunikacyjnych, finansowych oraz u producentów maszyn i innych towarów wykorzystywanych w biznesie.

Wraz z globalnym kryzysem finansowym boom inwestycyjny zakończył się – nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Unii spadł w 2008 r. o 62 proc. Późniejszy kryzys zadłużeniowy spowodował, że napływ FDI do krajów unijnych,

#### WYKRES 4 BRANŻE, W KTÓRE INWESTOWANO KAPITAŁ ZAGRANICZNY NA KONIEC 2015 R.

Źródło: NBP



w 2015 r. stanowił tylko 57,6 proc. inwestycji z rekordowego 2007 r., kiedy wyniósł 828 mld zł. Dla porównania w 2005 r. napływ kapitału zagranicznego do gospodarek europejskich odpowiadał 46,5 proc. globalnie zainwestowanego kapitału, a już po 10 latach zmniejszył się do 26 proc. W tym czasie zyskały na znaczeniu przede wszystkim Chiny, ale także inne gospodarki rozwijające się, jak Brazylia i Indie.

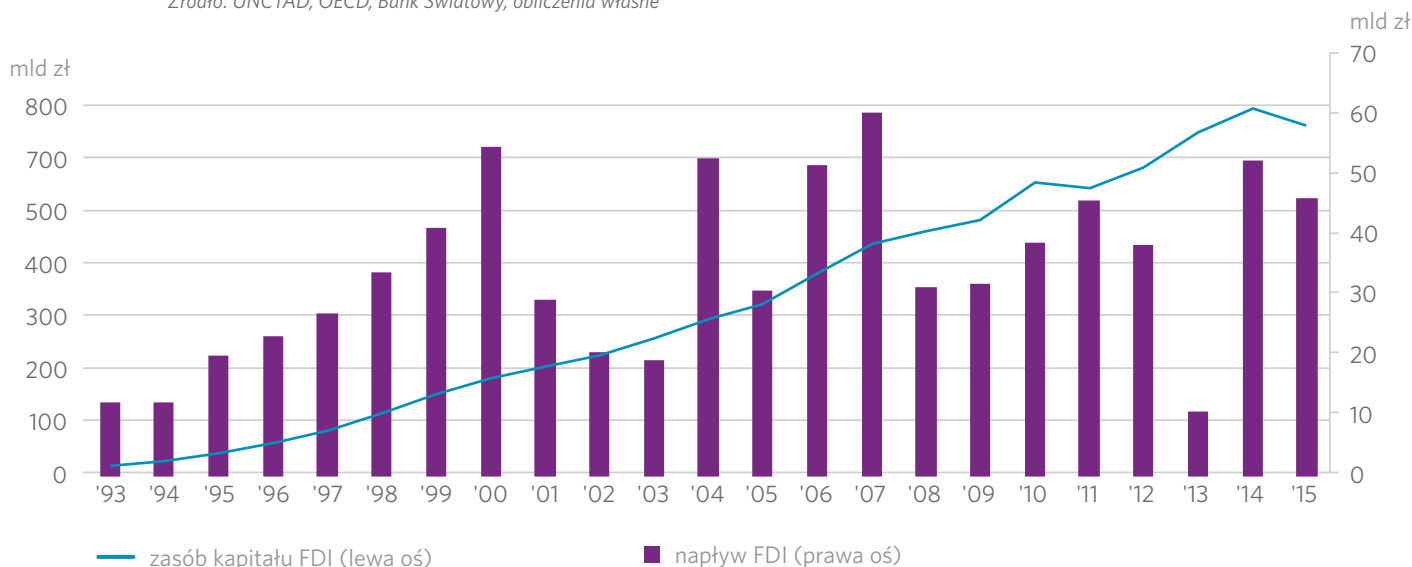
W 2016 r. napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski zapewne ponownie przyspieszył. Zgodnie z danymi PAIiIZ, wartość zakończonych projektów inwestycyjnych wzrosła z 800 mln euro w 2015 r. do 1,7 mld w ubie-

**26 mld zł**

tyle średnio co roku napływało do Polski zagranicznych inwestycji bezpośrednich

#### WYKRES 5 JAK NAPŁYWAŁY BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE DO POLSKI (CENY STAŁE Z 2010 R.)

Źródło: UNCTAD, OECD, Bank Światowy, obliczenia własne



głym roku, z czego prawie 60 proc. stanowiły inwestycje firm obecnych już w Polsce. Na tej podstawie można szacować, że w zeszłym roku napływ FDI do Polski przekroczył 50 mld zł. Najwięcej nowych inwestycji napłynęło do Polski z USA, Francji i Niemiec. Dzięki inwestycjom z 2016 r. powstanie ponad 16 tys. nowych miejsc pracy.

Przy analizie napływu kapitału zagranicznego do Polski warto też zwrócić uwagę na zjawisko przepływu tzw. kapitału w tranzycie, które może poważnie zaburzać dane statystyczne o inwestycjach FDI. Chodzi o inwestycje w spółki specjalnego przeznaczenia, które służą głównie optymalizacji podatkowej i nie prowadzą faktycznej działalności gospodarczej w Polsce. W przeciwieństwie do takich państw jak Luksemburg, Cypr, Holandia czy Irlandia w Polsce nie ma istotnych preferencji podatkowych dla inwestorów, dlatego w ostatnim ćwierćwieczu Polska nie odnotowała istotnego napływu tego typu kapitału (patrz WYKRES 6).

Najwięcej spółek specjalnego przeznaczenia rejestrowało się tuż po globalnym kryzysie finansowym, a ich udział w polskich FDI rósł systematycznie od 2004 r. W rekordowym 2011 r. zarejestrowane nad Wisłą spółki celowe stanowiły nieco ponad 5 proc. całości kapitału FDI w Polsce.

Później – ze względu na krajowe i unijne zmiany legislacyjne – kapitał w tranzycie zaczął się powoli z Polski wycofywać i w 2015 r. stanowił 0,7 proc. wszystkich FDI.

## Na co idą dochody z inwestycji bezpośrednich

Dochody zagranicznych firm z inwestycji bezpośrednich można podzielić na trzy kategorie:

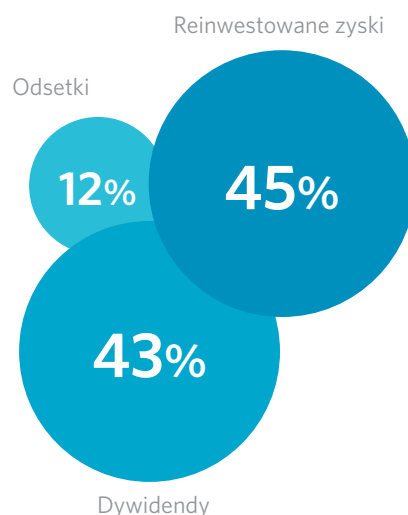
- dywidendy, czyli tę część zysku zagranicznej spółki, którą inkasuje inwestor
- reinwestowane zyski, czyli tę część, którą pozostawia w firmie, stymulując jej rozwój
- odsetki, czyli dochody czerpane z inwestycji w instrumenty dłużne: kredyty, pożyczki czy obligacje (patrz WYKRES 7).

W 2015 r. inwestorzy zagraniczni zdecydowali się więcej zarobionego kapitału pozostawić w firmach (30,4 mld zł), niż wypłacić sobie pod postacią dywidend (28,9 mld zł). Zaprzeczają to obie tezie, że inwestorzy zagraniczni drenują krajowe spółki kapitałowo, a większość zysków idzie do kraju inwestora, zamiast pozostawać w Polsce.

Na stabilnym poziomie od kilku lat pozostają natomiast dochody inwestorów z tytułu kredytów i obligacji – w 2015 r. wyniosły 8,1 mld zł, co daje średnią rentowność z inwestycji w papiery dłużne równą 6,9 proc. brutto.

## WYKRES 7 STRUKTURA DOCHODÓW ZAGRANICZNYCH INWESTORÓW BEZPOŚREDNICH W 2015 R.

Źródło: NBP

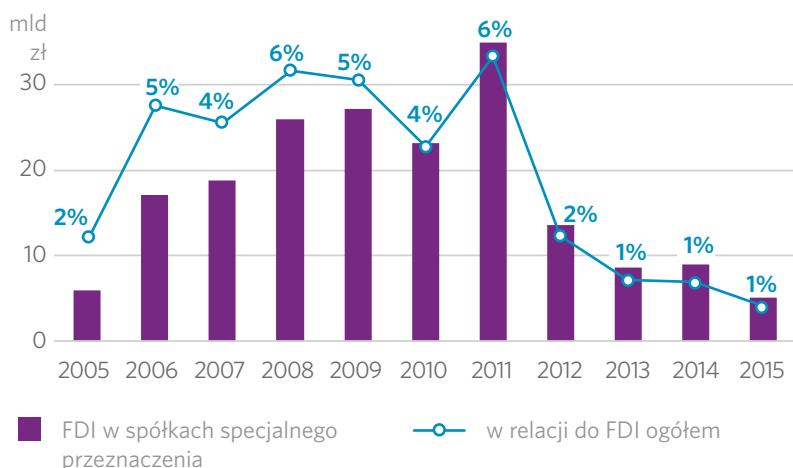


## 200 mld zł

tyle kapitału bezpośredniego napłynęło do Polski w latach 1995-2000 (w cenach stałych z 2010 r.)

## WYKRES 6 JAK PRZEPEŁYWAŁ PRZEZ POLSKĘ KAPITAŁ W TRANZYCY

Źródło: OECD



# W jakim stopniu polskie firmy skorzystały na napływie inwestycji zagranicznych

**2,2 pkt proc.**

średnio o tyle szybciej polskie firmy z większościowym udziałem kapitału zagranicznego zwiększały wartość dodaną

**Wzrost wydajności polskiej gospodarki** to główny efekt napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. W ciągu ostatnich 25 lat wraz z kapitałem zagranicznym nad Wisłę sprowadzono bowiem nowoczesne technologie, nowatorskie pomysły na usprawnienie procesów produkcyjnych i efektywne metody organizacji pracy. Rosnąca liczba polskich firm z udziałem kapitału zagranicznego przyczyniła się do wzrostu eksportu i popytu u poddostawców, co skutkowało awansem polskich przedsiębiorstw w globalnym łańcuchu dostaw.

Efektem było zwiększanie wydajności polskich przedsiębiorstw. **Firmy, które przechodziły w ręce zagranicznych właścicieli**, zaczynały szybciej rosnąć – zwiększały co roku swoją wartość dodaną w tempie o 2,2 pkt proc. wyższym niż pozostałe przedsiębiorstwa<sup>1</sup>. Dane te pokazują, że w większości przypadków międzynarodowe korporacje kupowały polskie firmy w celu ich dalszego rozwoju i włączania do własnych globalnych łańcuchów dostaw.

Na napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich korzystały nie tylko przejmowane przedsiębiorstwa, ale także **inni przedsiębiorcy z branży oraz kontrahenci, klienci i poddostawcy**<sup>2</sup> – to tzw. efekty wewnątrzgałęziowe. Wiele polskich firm wzorowało się bowiem na innowacjach (produktowych, technologicznych, zarządczych i marketingowych) stosowanych przez międzynarodowe korporacje. Te ostatnie wydają więcej na badania i rozwój (patrz **WYKRES 16**) oraz mają też większą skłonność do brania na siebie ryzyka testowania innowacji. Dlatego często zagraniczne firmy pierwsze wprowadzały nowe produkty na polski rynek i jeżeli zyskiwały one popularność wśród konsumentów, to zaczynali je też wytwarzać krajowi przedsiębiorcy.

Nowe technologie były upowszechniane wśród polskich firm dzięki zagranicznym inwestycjom bezpośrednim także wskutek rotacji pracowników. Menedżerowie krajowych przedsiębiorstw podkupywali osoby pracujące u międzynarodowej





konkurencji, a następnie wykorzystywali ich wiedzę do zwiększenia efektywności własnej firmy. Proces ten jest dużo łatwiejszy, jeżeli międzynarodowi producenci korzystają z tego samego zaplecza kadrowego co rodzimi przedsiębiorcy – np. rekrutują pracowników w jednym regionie. Wewnątrzgałęziowym efektem napływu FDI jest także wzrost konkurencji. Jeżeli przejęta przez zagranicznego właściciela firma zaczyna wdrażać nowoczesne technologie, to staje się bardziej wydajna, co wymusza zwiększenie produktywności jej krajowych konkurentów, by nie stracili swoich udziałów w rynku.

Efekty wewnątrzgałęziowe napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich były w Polsce statystycznie istotne<sup>1</sup>, ale słabsze niż w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej<sup>3</sup>. Wzrost o 1 pkt proc. udziału firm z większościowym akcjonariatem zagranicznym w produkcji danej branży przekładał się przeciętnie na wzrost produktywności krajowych przedsiębiorstw z tej samej branży o 0,04 proc. Na napływie FDI korzystały głównie firmy usługowe oraz te przedsiębiorstwa przemysłowe, które przeznaczały znaczną część swoich przychodów na tworzenie innowacji. W ich przypadku wzrost udziału firm zagranicznych w branży o 1 pkt proc. przekładał się na wzrost produkcji rzędu nawet 2-3 proc. Ta grupa przedsiębiorstw posiadała zdolności technologiczne, odpowiednie zasoby ludzkie do adaptacji i naśladownictwa innowacji stosowanych przez międzynarodowe korporacje.

Mniejsze korzyści z napływu zagranicznych inwestycji do polskiego przemysłu w pozostałych grupach firm wynikały z dwóch powodów. Część przedsiębiorstw przemysłowych była na tyle mało wydajna i nastawiona na lokalną produkcję, że nie zyskałaby nic na imitacji innowacji zagranicznych konkurentów<sup>1</sup>, a wręcz traciłaby udziały w rynku na rzecz międzynarodowych koncernów, gdyby próbowałyby konkurować z nimi jakością, a nie ceną<sup>3</sup>. Z kolei część przedsiębiorstw produkujących na rynki międzynarodowe już stosowała większość najnowszych technologii, jeszcze zanim w jej branży zaczęły inwestować podmioty zagraniczne, i w rezultacie już na starcie miała wysoką wydajność<sup>4</sup> (patrz **TABELA**).



**TABELA** EFEKTY ZEWNĘTRZNE WZROSTU O 1 PKT PROC. UDZIAŁU FIRM Z KAPITAŁEM ZAGRANICZNYM

	 Ogółem	 Firmy przemysłowe	 Innowacyjne firmy	 Innowacyjne firmy przemysłowe
Wpływ na produktywność innych firm z danej gałęzi	0,04%	brak wpływu	0,57%	1,3%
Wpływ na produktywność poddostawców	0,20%	0,27%	0,31%	0,44%



**Inwestor: 3M Poland**  
 Nazwa spółki matki: **3M**  
 Kraj pochodzenia: **USA**  
 Rok wejścia do Polski: **1991**  
 Liczba pracowników zatrudnionych w Polsce na koniec 2015 r.: **2,9 tys.**  
 Wartość przychodów w 2015 r.: **510 mln dol.**

Firma 3M Poland wspiera firmy powiązane z nią w ramach globalnego łańcucha dostaw, w tym krajowych kontrahentów i poddostawców. Dzięki współpracy z 3M zdobywają know-how, a także mogą przyjmować nowoczesne modele biznesowe, kulturę korporacyjną i etykę prowadzenia biznesu. Pomoc ta była szczególnie ważna w latach 90., gdy zachodnie standardy były słabo znane polskim przedsiębiorcom.

Od 1993 r. 3M Poland pomogło rozwinąć firmę Profesjonalne Systemy Przemysłowe (PSP), która stała się dystrybutorem oferowanych przez nią produktów. Pomoc ta polegała na wsparciu finansowym, merytorycznym i sprzedażowym. 3M pomagało w tworzeniu standardów zarządczych PSP, a dyrektorzy firmy jeździli z pracownikami krajowego kontrahenta wspólnie tłumaczyć zastosowania przemysłowe nowatorskich wówczas produktów, jak taśmy samoprzylepne.

Pozytywne efekty zewnętrzne w ramach łańcucha dostaw mogą odczuwać zarówno **poddostawcy firm z kapitałem międzynarodowym**, jak i ich kontrahenci. W danych statystycznych polskich firm widoczny jest jednak tylko pierwszy z tych efektów – wzrost o 1 pkt proc. udziału przedsiębiorstw zagranicznych w produkcji danej branży przekładał się przeciętnie na wzrost produktywności firm z branż dostarczających im części, materiały lub surowce o 0,2 proc.<sup>1</sup> Działo się tak z kilku powodów:

- międzynarodowe korporacje często szkoliły polskich poddostawców i przekazywały im część know-how potrzebnego do produkcji

kupowanych przez nie towarów i usług. Poza tym zapewniały poddostawcom wsparcie na wielu płaszczyznach działalności biznesowej od udzielania gwarancji dla bankowych kredytów inwestycyjnych, wsparcia logistycznego, tworzenia spółdzielni zakupowych, po udostępnianie usług wsparcia biznesowego (np. opieki weterynaryjnej gospodarstwom rolnym);

- firmy z kapitałem zagranicznym stosowały wysokie wymagania jakościowe dla kupowanych dóbr. Wymusiło to na ich polskich wytwórcach wdrożenie nowych technologii i innowacji procesowych, zwiększających wartość dodaną produkowanych towarów, a dzięki temu wydajność samego procesu produkcji;
- napływ kapitału zagranicznego otworzył międzynarodowe rynki zbytu dla polskich poddostawców, co spowodowało nawet dziesięciokrotny wzrost produkcji w niektórych branżach (np. motoryzacji). Umożliwiło to skorzystanie z efektów skali – większe firmy mają bowiem co do zasady mniejsze koszty na jednostkę wyprodukowanego towaru;
- wzrost zaangażowania kapitału zagranicznego spowodował, że polskie firmy zaczęły bezpośrednio konkurować z podmiotami z innych krajów. Międzynarodowe korporacje poszukiwały bowiem poddostawców na całym świecie, co – podobnie jak w przypadku efektów wewnątrzgałęziowych – zwiększyło presję konkurencyjną na krajowe firmy i wymusiło wzrost ich wydajności;
- większe zaangażowanie polskich firm w globalny łańcuch dostaw po wejściu do gospodarki korporacji międzynarodowych podniosło dostępność materiałów, części i surowców wysokiej jakości. W rezultacie krajowe przedsiębiorstwa miały dostęp do lepszej jakości towarów, co podniosło wydajność ich produkcji. Podobnie jak w przypadku efektów wewnątrzgałęziowych wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na poddostawców był silnie uzależniony od zdolności adaptacyjnej krajowych

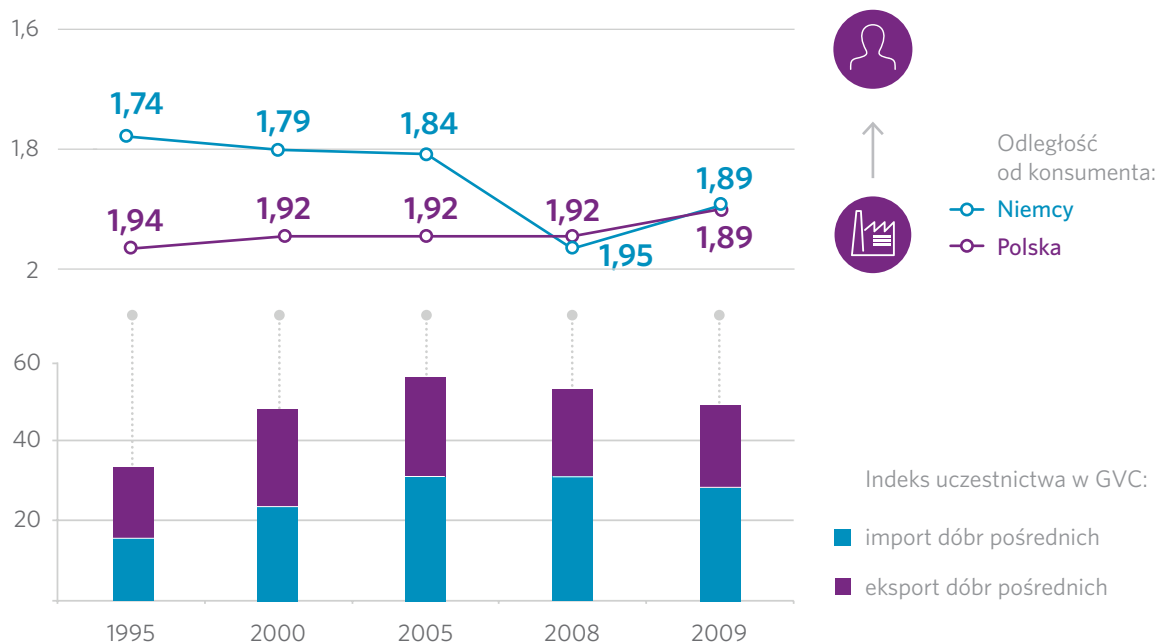
**WYKRES 8**  
 INDEKS UCZESTNICTWA W GVC W 2009 R.

Źródło: OECD

71,6	Luksemburg
65	Korea
62,4	Czechy
62,2	Słowacja
61,1	Irlandia
57,6	Belgia
56,8	Holandia
56,6	Węgry
56,3	Finlandia
55,8	Austria
55,7	Szwecja
52,8	Tajlandia
52,6	Słowenia
52,5	Szwajcaria
51,4	Portugalia
51	Dania
50,8	Izrael
50,2	Litwa
49,5	Łotwa
49,5	Niemcy
48,3	<b>Polska</b>
47,7	Japonia
46,1	Chiny
45,9	Francja
43,8	Australia
42,4	Wlk. Brytania
41,9	Hiszpania
41,8	Włochy

## WYKRES 9 WSKAŹNIK UCZESTNICTWA W GLOBALNYM ŁAŃCUCHU WARTOŚCI DODANEJ (GVC)

Źródło: OECD



W 2008 r. polskie firmy były wyżej w globalnym łańcuchu wartości dodanej od firm niemieckich

firm. Te przedsiębiorstwa, które samodzielnie inwestowały w badania i rozwój lub miały lepiej wykształcone kadry, czerpały nawet pięciokrotnie większe korzyści z wejścia międzynarodowych korporacji do gałęzi ich kontrahentów. Efekty zewnętrzne były średnio o połowę silniejsze w przypadku firm przemysłowych, gdyż poszczególne szczeble globalnego łańcucha wartości dodanych (GVC) są w tym sektorze silniej zintegrowane niż w usługach. Przykładowo firmy przemysłowe o wydatkach na badania i rozwój (R&D) w wysokości 1 proc. wartości sprzedaży korzystają ponaddwukrotnie bardziej na napływie FDI do gospodarki niż inne przedsiębiorstwa<sup>1</sup>.

Dodając do siebie wszystkie efekty zewnętrzne napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski i uwzględniając skalę tego napływu, zwłaszcza do takich gałęzi gospodarki jak motoryzacja, produkcja sprzętu RTV czy meblarstwo, można stwierdzić, że **wiele krajowych firm uzyskało na przestrzeni ostat-**

**nego ćwierćwiecza kilkukrotny wzrost produktywności wyłącznie dzięki zaangażowaniu firm zagranicznych w polską gospodarkę.** Wpływ ten był szczególnie silny w drugiej połowie lat 90., gdy większość polskich przedsiębiorstw bardzo szybko nadrobiła zaległości technologiczne narosłe w okresie PRL<sup>5</sup>, a struktura napływu zagranicznych inwestycji zmieniła się ze zorientowanej na zaspokojenie polskiego popytu konsumpcyjnego na powiązaną z przenoszeniem zakładów produkcyjnych z Europy Zachodniej na Wschód<sup>6</sup>.

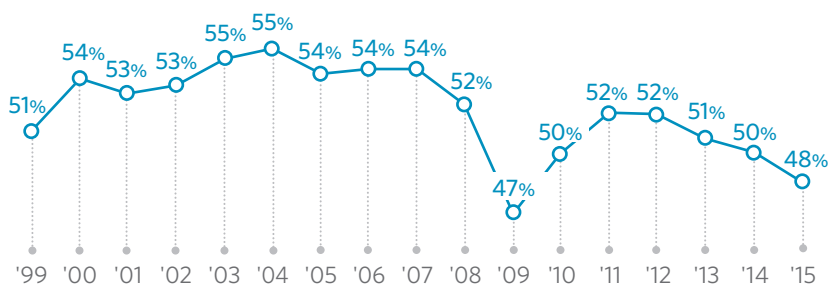
Przejawiało się to zresztą nie tylko zwiększeniem produktywności polskich firm, ale także znaczącą poprawą jakości produkowanych towarów. Przykładowo w branży mleczarskiej konkurencja zagranicznych przedsiębiorstw wymusiła wzrost jakości produkowanych towarów – jeszcze w 1995 r. odsetek mleka najwyższej jakości produkowanego na potrzeby krajowych firm był o jedną trzecią niższy niż dla firm zagranicznych, a w 2000 r. był już na podobnym poziomie w obu grupach<sup>7</sup>.

Napływ międzynarodowych korporacji w ciągu ostatnich 25 lat łączył się z coraz większym otwarciem polskiej gospodarki i włączeniem polskich firm – najpierw zagranicznych, potem krajowych – do globalizacyjnych procesów handlu wewnątrzgałęziowego. Korzystały na tym zarówno przedsiębiorstwa, jak i cała gospodarka, która miała coraz większy udział w międzynarodowym podziale pracy. W rezultacie szybko rósł popyt zagraniczny na produkowane w Polsce towary, a za tym wynagrodzenia, inwestycje i dochody budżetowe.

Wzrost znaczenia Polski w globalnym łańcuchu wartości dodanej pokazuje opracowywany przez OECD wskaźnik uczestnictwa w GVC, który zwią-

## WYKRES 10 UDZIAŁ DÓBR POŚREDNICH W POLSKIM EKSPORCIE

Źródło: Eurostat



szły się z 32,9 pkt w 1995 r. do 48,3 pkt w 2009 r. Odpowiadało to awansowi Polski z 47. na 32. pozycję – między Niemcami a Japonią – w rankingu krajów najsilniej zaangażowanych w globalną sieć handlu wewnątrzgałęziowego. Pozycji tej nie zachwiał nawet światowy kryzys finansowy, który doprowadził do globalnego ograniczenia wymiany handlowej, zwłaszcza w takich branżach jak motoryzacja czy produkcja sprzętu RTV i AGD (patrz WYKRESY 8-9).

Okres zyskiwania na znaczeniu Polski na mapie globalnych łańcuchów wartości dodanej można podzielić na cztery etapy. Pierwszy etap przypadający mniej więcej na lata 1995-2000 był okresem szybkiego napływu inwestycji bezpośrednich, związanego z przenoszeniem fabryk, zwłaszcza wytwarzających towary wymagające dużego nakładu pracy, z krajów Unii Europejskiej do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Jednocześnie rósł bardzo szybko eksport dóbr pośrednich (części, podzespołów, półproduktów, a także surowców i materiałów), zwłaszcza do krajów europejskich, skąd pochodził kapitał inwestycyjny. Zwiększał się także import tego typu towarów, jako że przejmowane i nowo powstające fabryki były włączane do globalnych łańcuchów dostaw. Proces ten nasilał początkowy brak odpowiedniego zaplecza krajowych poddostawców, którzy mogliby dostarczać odpowiedniej jakości towary i materiały. Proces włączania lokalnych małych i średnich przedsiębiorstw do GVC dopiero się zaczynał.

Drugi etap awansu Polski przypadał na lata tuż przed wejściem do Unii Europejskiej i tuż po nim. Gwałtownie wzrósł wtedy napływ inwestycji ze starych krajów Wspólnoty. Coraz więcej przenoszono do Polski i innych krajów regionu, już nie tylko produkcji niskoprzetworzonych podzespołów i części, ale też dóbr finalnych, które były bezpośrednio sprzedawane z polskich fabryk odbiorcom na całym świecie. W rezultacie wzrost

udziału dóbr pośrednich w eksporcie zaczął stopniowo hamować, ale import surowców i podzespołów wciąż przyspieszał. Proces ten skończył się jednak wraz z wygaszeniem boomu inwestycyjnego związanego z wejściem Polski do Unii (patrz WYKRES 10).

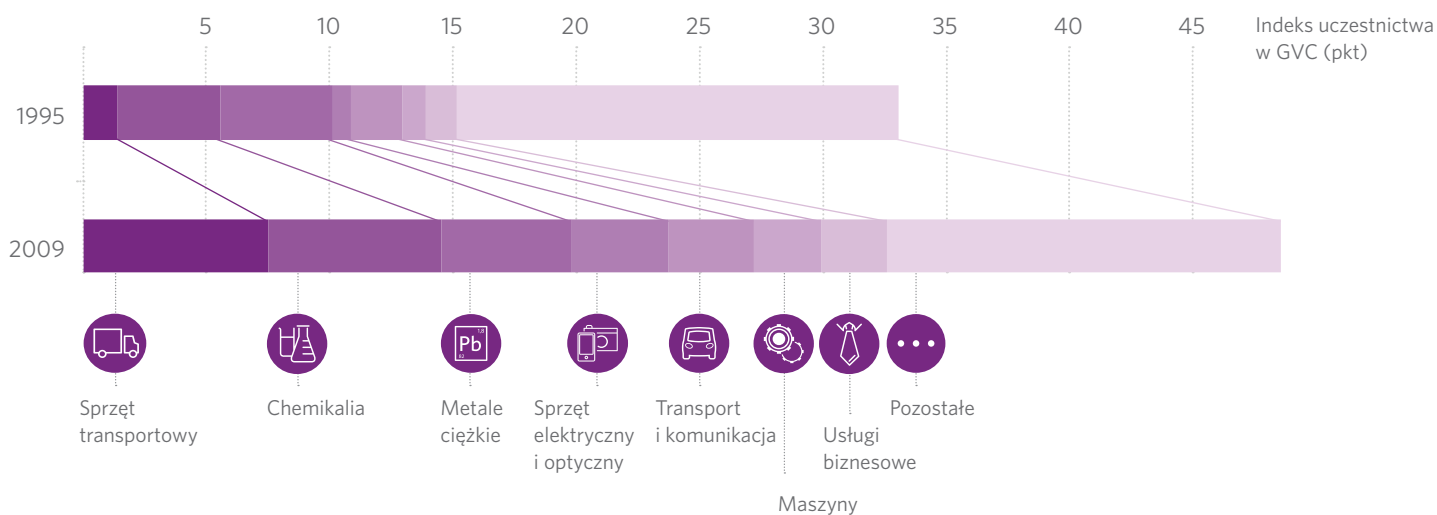
W kolejnej fazie trwającej aż do wybuchu kryzysu finansowego na wejściu zagranicznych firm do Polski w coraz większym stopniu zaczęli korzystać krajowi poddostawcy. W rezultacie wzrost importu dóbr pośrednich wyhamował. Co więcej polskie fabryki w coraz większym stopniu zaczęły sprzedawać za granicę dobra finalne, już nie tylko pod obcymi markami, ale również pod własnym szyldem – dzięki bardzo dobrej reputacji u unijnych odbiorców<sup>8</sup>.

Obrazuje to indeks bliskości do konsumenta OECD, który pokazuje, ile etapów produkcji musi przejść towar eksportowany z danego kraju, aby mógł trafić do sprzedaży. W przypadku Polski zmniejszył się on z 1,94 pkt w 1995 r. do 1,89 pkt w 2009 r., co było tym większym sukcesem, że średnia długość procesu produkcyjnego na całym świecie uległa w tym czasie wydłużeniu. Dlatego, o ile jeszcze w 1995 r. wskaźnik ten był dla polskich firm wyższy o 0,2 pkt niż dla firm niemieckich, o tyle w 2005 r. – już tylko o 0,08 pkt, a w 2008 r. polskie firmy były nawet wyżej w globalnym łańcuchu wartości dodanej (o 0,03 pkt) od firm niemieckich (patrz WYKRES 9).

Ostatnim etapem wzrostu znaczenia Polski w globalnym handlu jest okres pokryzysowy, trwający do teraz. Po załamaniu handlu w ramach GVC w 2009 r. i długotrwałym spowolnieniu w strefie euro, w kolejnych latach polskie firmy zaczęły zwiększać sprzedaż dóbr finalnych, głównie do krajów spoza Unii. Czerpały przy tym z doświadczenia nabytego dzięki napływowi FDI, a zwłaszcza wieloletniej obecności w łańcuchu dostaw.

## WYKRES 11 KTÓRE BRANŻE ODPOWIADAŁY ZA AWANS POLSKI W GLOBALNYM ŁAŃCUCHU WARTOŚCI DODANEJ

Źródło: OECD





W rezultacie udział dóbr pośrednich w eksporcie spadł do poziomów nienotowanych od lat 90., przekładając się na poprawę bilansu handlowego Polski – nadwyżka w handlu zagranicznym była najwyższa od 1989 r.

Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski nie był konieczny do awansu w globalnych łańcuchach wartości dodanej, ale **bez wzrostu zaangażowania międzynarodowych korporacji proces ten byłby dużo wolniejszy**, a skala korzyści dla polskich przedsiębiorstw dużo mniejsza. Pokazuje to wyraźnie porównanie struktury napływu FDI z analizą struktury sektorowej wskaźnika uczestnictwa w GVC. W tych gałęziach

nik GVC dla tej branży spadł o 68 proc. między 1995 a 2009 r., co pokazuje wysoką niezależność polskich banków i ubezpieczycieli od globalnego sektora finansowego.

Do największych sukcesów gospodarczych, nie tylko Polski, ale wszystkich krajów wyszehradzkich, należy awans w globalnym łańcuchu wartości dodanej branży motoryzacyjnej. Dzięki dużym inwestycjom zagranicznym od początku lat 90. aż do teraz kraje V4 zajmują cztery pierwsze miejsca w światowym rankingu GVC producentów aut – na pierwszym miejscu jest Słowacja, potem Czechy, Węgry i tuż za podium Polska.

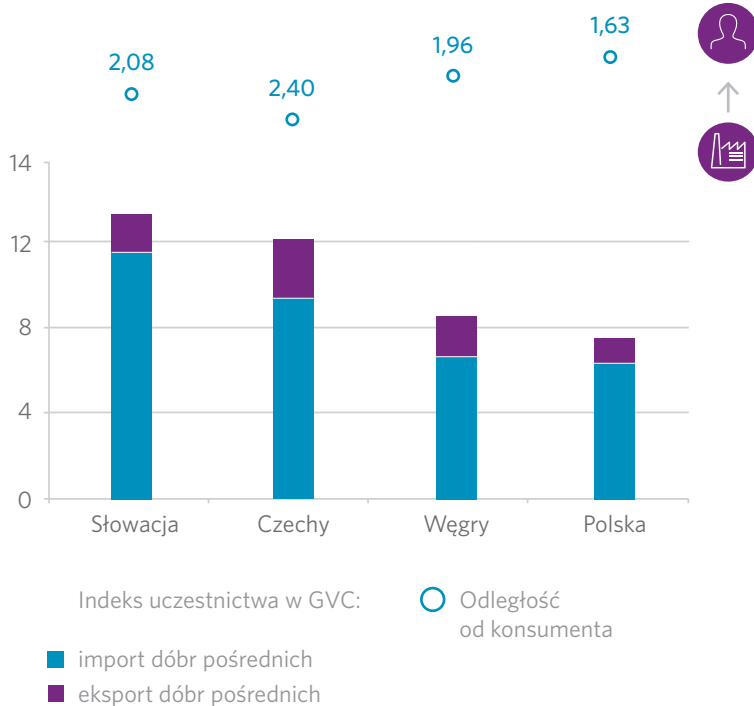
Mimo najłabszej pozycji w regionie w rankingu udziału w GVC Polska zajmuje pierwsze miejsce w V4 pod względem bliskości do konsumenta – polskie przedsiębiorstwa tworzą bowiem najbardziej złożone podzespoły samochodowe, a udział gotowych pojazdów w eksporcie jest stosunkowo wyższy niż na Węgrzech czy w Czechach. To nie tylko sukces firm zagranicznych, ale także wielu krajowych przedsiębiorstw, które dostarczają od jednej trzeciej do połowy części i podzespołów do polskich montowni samochodów osobowych i dostawczych (patrz WYKRES 12).

Polska zajmuje też pierwsze miejsce wśród państw wyszehradzkich w rankingu najbardziej zdywersyfikowanych odbiorców inwestycji zagranicznych w sektorze przemysłu (wskaźnik koncentracji wynosi dla Polski 7 pkt wobec 8,9 pkt na Węgrzech, 10,2 w Czechach i aż 15,6 pkt na Słowacji). **Napływ FDI do Polski był bowiem równomiernie rozłożony między poszczególne branże**, podczas gdy w przypadku innych krajów był on skoncentrowany głównie w branży motoryzacyjnej oraz wytwarzania i przetwórstwa metali. Dzięki temu polska gospodarka jest bardziej niż w innych krajach regionu odporna na sektorowe szoki w handlu międzynarodowym, czyli spadki popytu zagranicznego tylko na określony typ dóbr, np. samochody.

Warto dodać, że przedsiębiorstwa kontrolowane przez kapitał zagraniczny mają znaczący wpływ na wymianę handlową kraju, w którym są zlokalizowane. Jak wynika z badań<sup>9</sup>, napływ FDI do Polski przełożył się na przyspieszenie eksportu. Wynika to z faktu, że firmy z kapitałem zagranicznym w większym stopniu niż przedsiębiorstwa krajowe są ukierunkowane na działalność eksportową (patrz STRONA 8). Ponadto koncentrują się w branżach o wykwalifikowanej sile roboczej i wysokim zaangażowaniu kapitałowym. Korporacje międzynarodowe wykorzystują inwestycje zagraniczne do transferowania technologii i rozwiązań menedżerskich, wykorzystując przy tym efekty skali pozwalające im na ograniczanie kosztów. Dzięki temu zwiększają swoją konkurencyjność na rynkach międzynarodowych i niezależniają się częściowo od cykli biznesowych konkretnej gospodarki – działa to stabilizująco na koniunkturę, ograniczając podatność kraju na szoki wewnętrzne, takie jak zmiany w polityce fiskalnej.

**WYKRES 12 ZNACZENIE KRAJÓW WYSZEHRADZKICH DLA GLOBALNEJ BRANŻY TRANSPORTOWEJ**

Źródło: OECD



gospodarki, w które zainwestowano najwięcej kapitału zagranicznego, wskaźnik GVC odnotował największe wzrosty w latach 1995-2009. Przykładowo dla producentów wyrobów elektrycznych i optycznych zwiększył się o 482 proc., a w branży motoryzacyjnej – o 450 proc. (patrz WYKRES 11).

Duże znaczenie dla wejścia Polski w struktury globalnych łańcuchów wartości dodanej miały też takie branże jak chemiczna, metalurgiczna, maszynowa czy logistyczna. Co ważne, branża metalurgiczna utrzymała swoją pozycję w GVC na przestrzeni ostatnich 20 lat, co można uznać za sukces polskiej transformacji. Jedyną branżą, która straciła na znaczeniu w ramach globalnego łańcucha dostaw, i to mimo znacznych inwestycji zagranicznych, był sektor finansowy – wskaź-

# Jaki był wkład inwestycji zagranicznych w rozwój gospodarczy Polski

**Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest jednym z ważniejszych impulsów pobudzających popyt w gospodarce.** Jeżeli jakiś inwestor zamierza postawić fabrykę, to musi bowiem nabyć szereg materiałów budowlanych, zapłacić lokalnym przedsiębiorstwom za jej konstrukcję, a na koniec wyposażyć w odpowiednie maszyny. Wszystko to generuje wzrost popytu, a w konsekwencji też zwiększenie produkcji i wartości dodanej krajowych firm wykonujących inwestycje. Co więcej, generowany przez napływ FDI wzrost popytu rozlewa się stopniowo po kolejnych gałęziach gospodarki, gdyż firmy realizujące inwestycje same muszą zwiększyć popyt na towary i usługi.

Według naszych szacunków te bezpośrednie i pośrednie efekty popytowe napływu FDI do Polski **wyniosły w ostatnim ćwierćwieczu średnio 2 proc. PKB rocznie**, czyli trzy czwarte wartości zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pozostałe 25 proc. zostało wydane na towary z importu, wpływając na podbicie wartości dodanej w innych krajach, zwłaszcza w państwach, z których pochodził zainwestowany w Polsce kapitał. Pod tym względem najbardziej korzystne dla polskiej gospodarki były inwestycje zagraniczne realizowane w latach 90., a także inwestycje w branżach usługowych realizowane w latach 2004-2008 ([patrz WYKRES 13](#)).

Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich niesie ze sobą również silne wtórne efekty popytowe (tzw. efekty keynesowskie). Wyjściowy wzrost popytu, przekłada się bowiem na wzrost dochodów, a w konsekwencji także na zwiększenie konsumpcji i inwestycji. Te z kolei podnoszą wartość dodaną polskich firm, przyczyniając się do dalszego ich wzrostu.

Według naszych obliczeń te wtórne efekty napływu FDI sięgnęły połowy wartości efektów bezpośrednich i pośrednich – **wyniosły średnio 1 proc. PKB rocznie w latach 1991-2015**. Były sto-

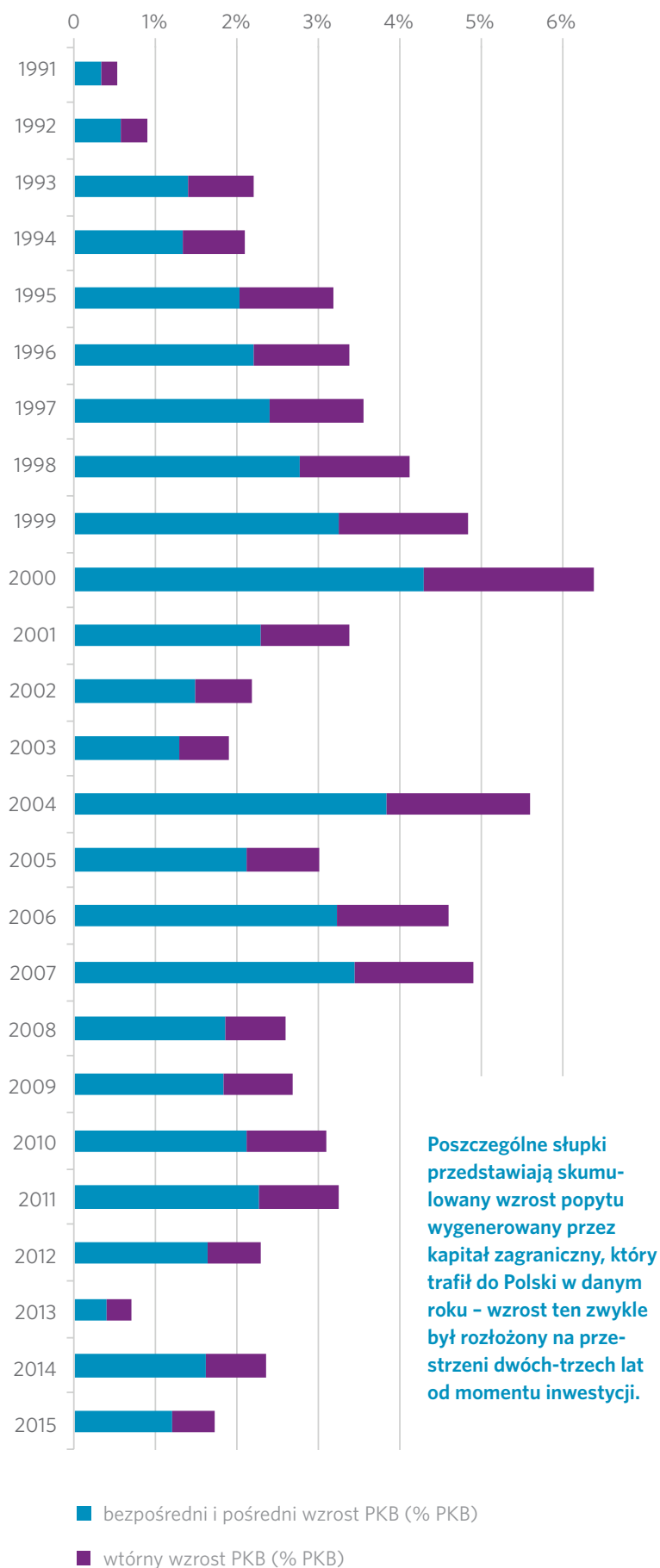
sunkowo najsilniejsze w latach 90., gdy polska gospodarka była dużo bardziej zamknięta niż obecnie. Wówczas więcej dochodów z pracy i kapitału trafiało do Polaków, którzy to z kolei kupowali więcej krajowych dóbr. W pierwszej połowie obecnej dekady efekty wtórne napływu FDI były o jedną piątą niższe niż 20 lat wcześniej.

Zestawiając ze sobą wszystkie efekty stymulacji popytowej z tytułu napływu FDI, można zauważyć, że polska gospodarka najbardziej skorzystała na inwestycjach z lat 90. Wówczas tzw. mnożnik popytowy, czyli stosunek zsumowanego wzrostu wartości dodanej do kwoty inwestycji zagranicznej, wynosił średnio nawet 1,27. Oznacza to, że **każda złotówka, jaka napłynęła do Polski z zagranicy, podnosiła wartość dodaną polskich firm o 1,27 zł**. W kolejnych latach wraz ze wzrostem otwartości polskiej gospodarki i napływem bardziej importochłonnych inwestycji mnożnik ten malał do średnio 1,11 pod koniec pierwszej dekady XXI w.

Na efektach popytowych napływu FDI skorzystały przede wszystkim przedsiębiorstwa handlu hurtowego i detalicznego, firmy przemysłowe oraz branża finansowa. Warto przy tym zaznaczyć, że udział firm przemysłowych czy finansowych we wzroście wartości dodanej, będącym skutkiem napływu FDI, był dużo mniejszy niż ich udział w samej strukturze inwestycji zagranicznych. Wynika to z tego, że inwestowany w tych branżach kapitał był przeznaczany na zakupy towarów i usług z innych gałęzi gospodarki, a generowane przez to efekty wtórne podbijały zapotrzebowanie proporcjonalnie we wszystkich sektorach. W rezultacie dzięki efektom popytowym stosunkowo najbardziej skorzystały te branże, do których kapitał zagraniczny napłynął jedynie w niewielkim stopniu – świadczące specjalistyczne usługi biznesowe, budowlane, edukacyjne czy transportowe ([patrz WYKRES 14](#)).

### WYKRES 13 JAK NAPŁYW FDI POBUDZAŁ POPYT W POLSCE

Źródło: Obliczenia własne



Ważny wpływ na koniunkturę gospodarczą kraju mają efekty podażowe napływu inwestycji zagranicznych. Pozytywny impuls popytowy z czasem bowiem wygasa i bez napływu kolejnych inwestycji gospodarka wraca do stanu wyjściowego. Z kolei efekty związane z podniesieniem produktywności pracowników przesuwają na wyższy poziom ścieżkę rozwoju. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie dwójako wpływają na potencjał gospodarczy:

- po pierwsze, podnoszą wartość kapitału dostępnego w gospodarce,
- po drugie, zwiększają wydajność czynników wytwórczych poprzez wdrażanie podnoszących produktywność innowacji i korzystne efekty zewnętrzne, szerzej opisane w rozdziale 2.

W języku makroekonomii wzrost kapitału oznacza, że rośnie ilość i jakość środków trwałych zgromadzonych w gospodarce – maszyn, linii produkcyjnych, infrastruktury transportowej czy przemysłowej. Im jest ich więcej, tym wyższa jest też produktywność pracowników, dysponują bowiem nowszymi i lepszymi narzędziami do wykonywania pracy. W rezultacie rośnie wydajność firm, które mogą szybciej wytwarzać wyższej jakości towary i usługi.

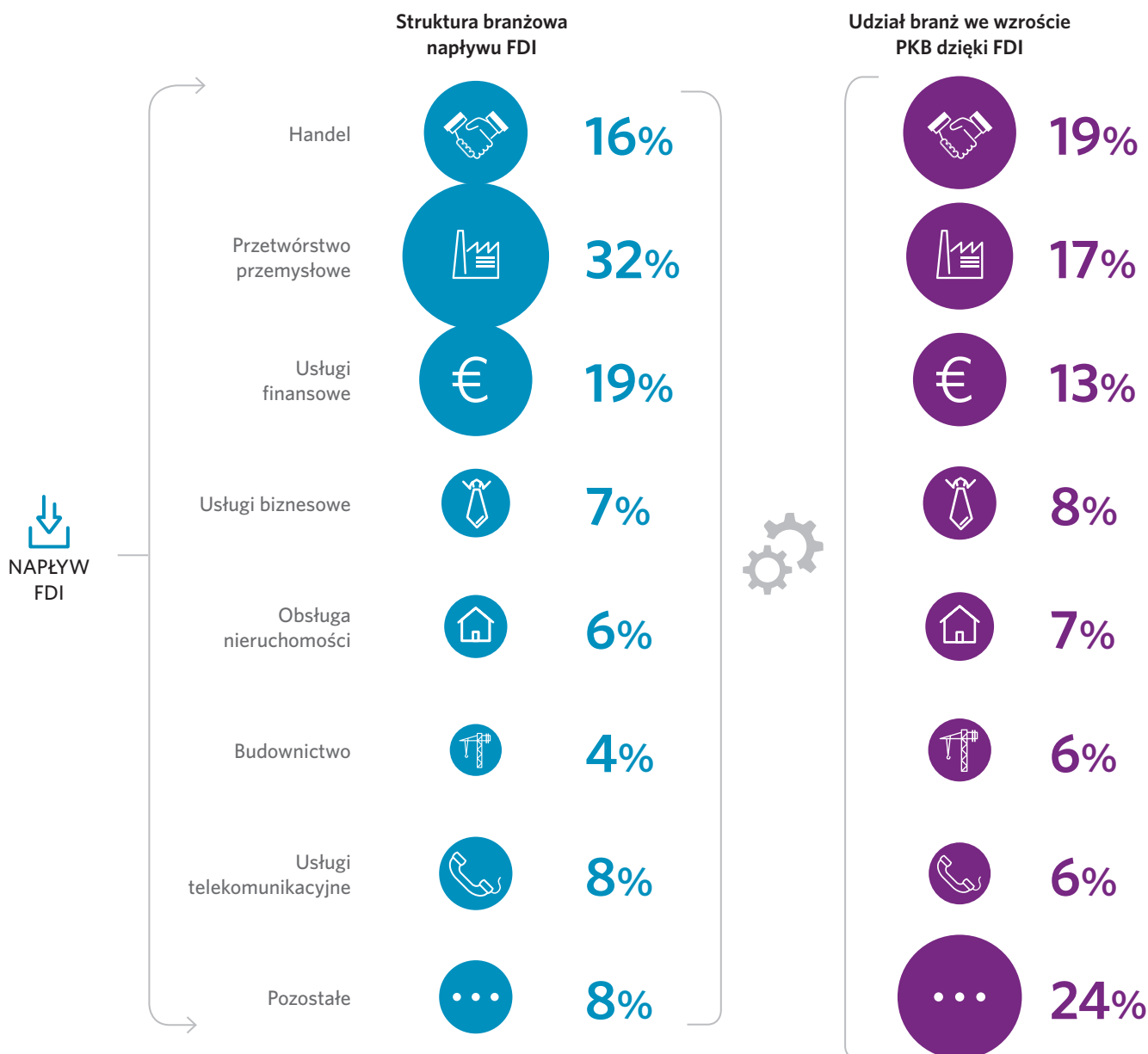
W 2014 r. wartość środków trwałych wynosiła w Polsce 3,2 bln zł i była blisko dwukrotnie większa niż roczna wartość PKB. Jeżeli założymy, że cały zainwestowany w Polsce kapitał zagraniczny posłużył do zakupu i budowy środków trwałych – od fabryk po samochody – to 24 proc. zgromadzonego w Polsce kapitału byłoby pochodną napływu FDI. Nie jest to przesadne założenie, bo jak wynika z danych GUS, udział firm z kapitałem zagranicznym w aktywach trwałych przedsiębiorstw zatrudniających 10 i więcej osób wynosił w tym samym okresie 34 proc. Na tej podstawie można wnioskować, że **napływ kapitału zagranicznego odpowiadał za nieco mniej niż połowę całego wzrostu środków trwałych** w ostatnim ćwierćwieczu (patrz WYKRES 15).

Oczywiście nie oznacza to, że bez FDI wartość środków trwałych w Polsce byłaby obecnie o jedną czwartą niższa. Zapewne polskie firmy pozyskałyby potrzeby do rozwoju kapitału dzięki napływowi zagranicznych inwestycji portfelowych, czyli inwestycji pośrednich w papiery wartościowe. Tego typu forma budowy kapitału zagranicznego jest jednak bardziej ryzykowna. Jak bowiem pokazały doświadczenia krajów azjatyckich z lat 1997-1998, w sytuacji spowolnienia gospodarczego nagły odpływ kapitału portfelowego finansującego akumulację kapitału krajowego generuje wysokie ryzyko recesji i kryzysu finansowego.

Napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich towarzyszy często transfer technologii (por. rozdział 2). Międzynarodowe korporacje, wchodząc na nowy rynek, czy to poprzez stworzenie nowej spółki córki, czy poprzez przejęcie już istniejącej firmy, wdrażają w niej swoje technologie, które zwykle są jednymi z najlepszych dostępnych w danej dziedzinie na świecie. Co więcej, firmy z kapitałem zagranicznym są zwykle bardziej inno-

WYKRES 14 KTÓRE BRANŻE NAJBARDZIEJ SKORZYSTAŁY NA NAPŁYWIE FDI

Źródło: Obliczenia własne



Investor: **Ericsson Sp. z o.o.**

Nazwa spółki matki: **Ericsson**

Kraj pochodzenia: **Szwecja**

Rok wejścia do Polski: **1904**

Liczba pracowników zatrudnionych w Polsce na koniec 2015 r.: **1000**

Wartość przychodów za 2015 r.:

**300 mln zł netto**

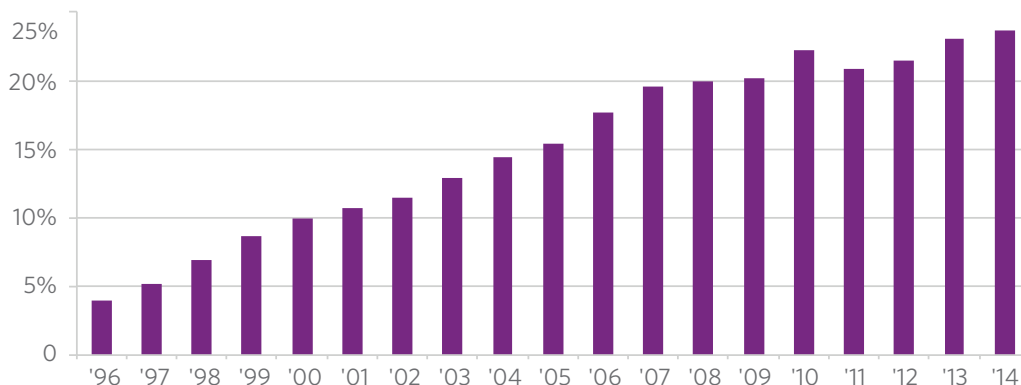
W 2016 r. Ericsson rozszerzył działalność w Polsce dzięki przejęciu firmy Ericpol. Do Ericssona dołączyło 2 tys. inżynierów zajmujących się opracowywaniem innowacji w ramach badań i rozwoju (R&D) – pracują w Łodzi i Krakowie nad rozwojem produktów IT (w tym Ericsson Radio System), rozwiązań IP oraz usprawnieniem pracy w tzw. chmurze. Fuzja obu firm sprawiła,

że Ericsson w Polsce stał się jednym z największych na świecie firmowych ośrodków R&D. Łączne wydatki Ericssona na badania i rozwój na świecie w ostatnich trzech latach wyniosły 12 mld dol. Firma posiada 39 tys. patentów.

Ericsson współpracuje także z uczelniami (w tym Politechniką Warszawską) i firmami w celu umożliwienia polskim i zagranicznym przedsiębiorstwom przejścia tzw. czwartej rewolucji przemysłowej. Chodzi o wdrożenie w przemyśle rozwiązań IT opartych na społeczeństwie sieciowym, czyli połączeniu technologii 5G z pracą w chmurze i Internetem Rzeczy. Wdrożenie tych rozwiązań pozwoli zwiększyć wydajność pracowników firm przemysłowych nawet kilkukrotnie.

## WYKRES 15 RELACJA FDI DO WARTOŚCI ŚRODKÓW TRWAŁYCH W POLSCE

Źródło: OECD, GUS, obliczenia własne



**0,2 proc.**

o tyle średniorocznie rosta produktywność jednego pracownika dzięki napływowi FDI

wacyjne niż typowe przedsiębiorstwa funkcjonujące w ich gałęzi. Jak pokazują dane za 2014 r., międzynarodowe korporacje zatrudniały dwukrotnie więcej pracowników prowadzących prace badawcze i rozwojowe, niż wynosiła średnia dla gospodarki. Przeznaczały też o jedną trzecią więcej na wewnętrzne inwestycje w projekty R&D (patrz WYKRES 16).

Pozytywne efekty podaźowe napływu FDI występują nie we wszystkich krajach rozwijających się. To, w jakim stopniu gospodarka skorzysta w długim okresie na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, zależy od zdolności krajowych firm do adaptowania stosowanych w międzynarodowych korporacjach innowacji, a także od ich umiejętności konkurencyjności o swoją pozycję w globalnych łańcuchach dostaw z zagranicznymi przedsiębiorstwami.

Napływ FDI wcale nie musi pozytywnie przełożyć się na PKB kraju, w którym jest inwestowany. Wręcz przeciwnie, jeżeli rodzime firmy są bardzo słabe, to międzynarodowe korporacje mogą doprowadzić do ich zamykania i tym samym erozji potencjału gospodarczego<sup>10</sup>. Przed tym scenariuszem uchroniły się jednak kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Zgodnie z badaniami<sup>5</sup> napływ FDI w wysokości 1 proc. wartości dodanej przekładał się w latach 1995-2005 na wzrost produktywności pracowników o 0,11 proc. Na tej podstawie można szacować,

że średniorocznie wydajność pracowników w polskiej gospodarce, dzięki wzrostowi kapitału i adaptacji nowych technologii, rosła o 0,2 proc.

Do pozytywnego wpływu FDI na potencjał gospodarczy Polski przyczyniło się też wysokie zaangażowanie firm zagranicznych w proces prywatyzacji i następnie restrukturyzacji dużych przedsiębiorstw. Inwestorzy zagraniczni pomagali w podnoszeniu wydajności byłych przedsiębiorstw państwowych i zachowywali będące w ich dyspozycji środki trwałe, chroniąc w ten sposób krajowy kapitał przed deprecjacją. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie odegrały dużą rolę zwłaszcza w restrukturyzacji przemysłu, szczególnie firm bardziej zaawansowanych technologicznie<sup>11,12</sup>.

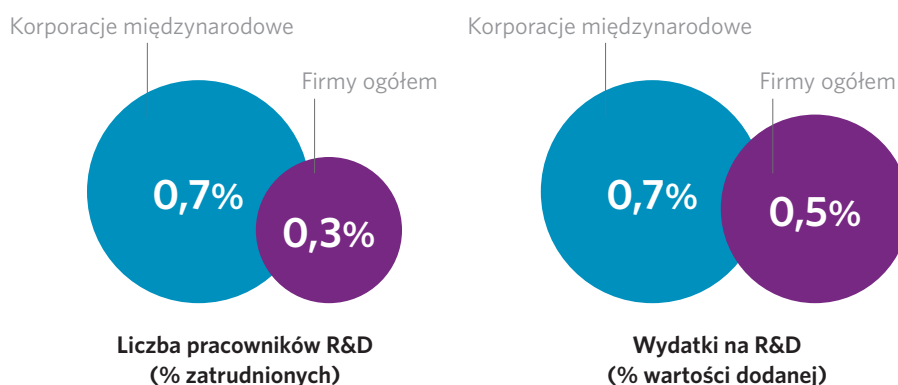
Łącząc wszystkie opisane zależności obliczyliśmy, że dzięki napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich potencjalny PKB rósł w latach 1991-2015 średnio o 0,7 proc. rocznie. W rezultacie **dzięki ulokowanemu w Polsce kapitałowi i aktywności międzynarodowych korporacji poziom PKB w 2015 r. był wyższy o 15,6 proc.** niż w scenariuszu, w którym wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych zatrzymała się na poziomie z 1991 r.

**0,7 proc.**

o tyle średniorocznie rósł potencjał polskiej gospodarki dzięki napływowi FDI

## WYKRES 16 WYDATKI NA INNOWACYJNOŚĆ KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH FIRM W POLSCE W 2014 R.

Źródło: OECD





# Co polskie społeczeństwo zyskało na obecności zagranicznych firm

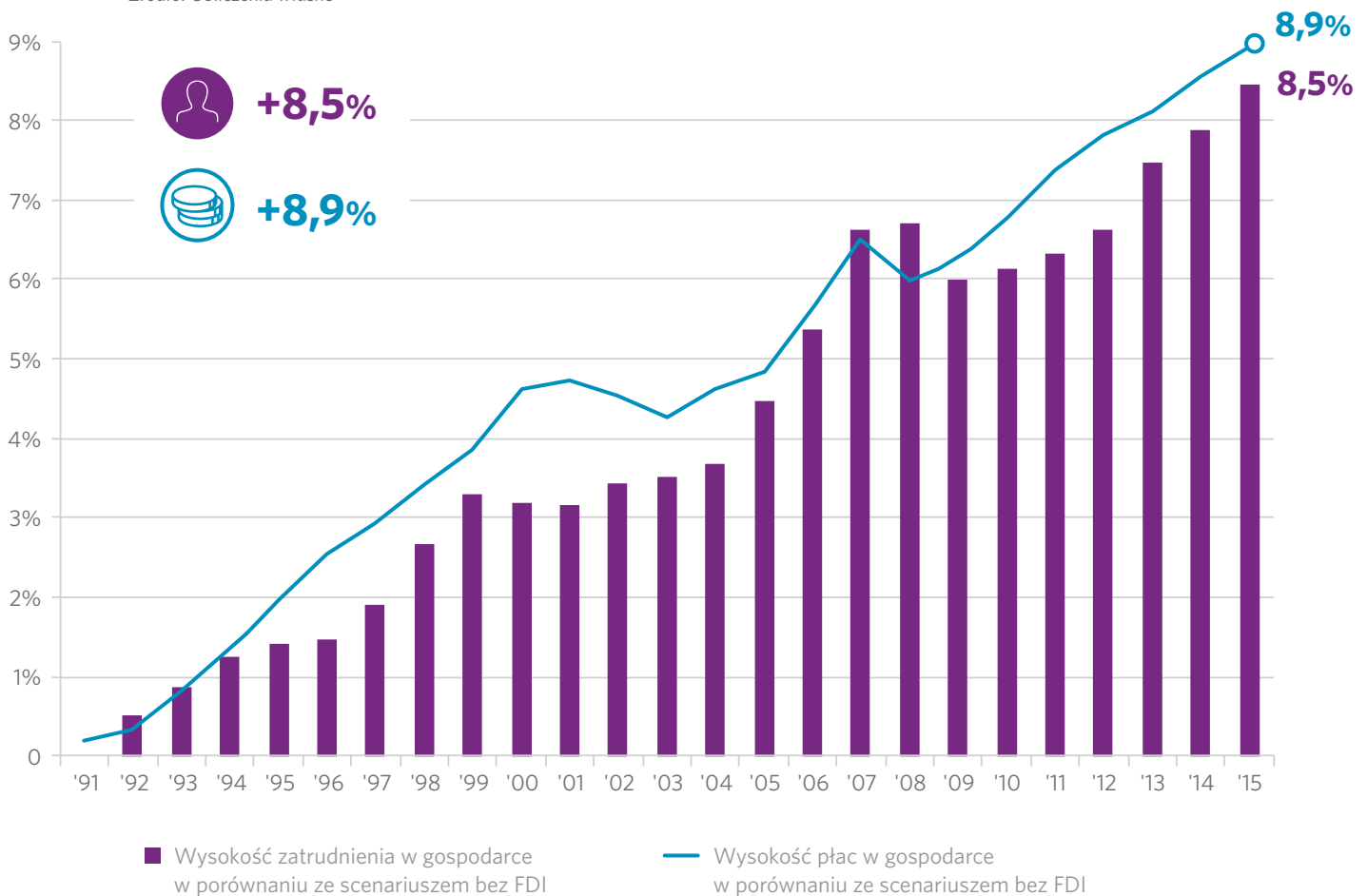
Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych poza korzyściami stricte gospodarczymi niesie ze sobą także efekty społeczno-gospodarcze. Do najważniejszych należy pozytywny wpływ na rynek pracy, w tym na poziom i relacje płac oraz wysokość zatrudnienia, a także na dochody państwa, zarówno z tytułu podatków pośrednich, jak i dochodowych.

Wzrost zaangażowania kapitału zagranicznego i związany z nim wzrost produktywności pracy

przekłada się w dłuższej perspektywie na **wzrost wynagrodzeń, a pośrednio też na zwiększenie zatrudnienia**. Co ważne, płace rosną nie tylko w gałęziach, do których napływa kapitał. W krajach o elastycznym rynku pracy zwiększone zapotrzebowanie na siłę roboczą będące skutkiem inwestycji zagranicznych przekłada się na spadek bezrobocia, a w konsekwencji także na wzrost wynagrodzeń w całej gospodarce (patrz **WYKRES 17**).

**WYKRES 17** ILE POLACY ZAROBILI DZIĘKI NAPŁYWOWI FDI

Źródło: Obliczenia własne



Oszacowanie skali wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na rynek pracy jest jednak bardzo trudne ze względu na równoczesne nakładanie się efektów popytowych – przejściowy wzrost zapotrzebowania na towary podbija popyt na pracę i w konsekwencji wynagrodzenia – oraz efektów podażowych – trwałe wzrost wydajności pracowników prowadzi do wzrostu ich wynagrodzeń, a zwiększenie kapitału w gospodarce podnosi popyt na siłę roboczą.

Przyjmując mocne założenia<sup>iv</sup> co do struktury wzrostu funduszu płac w gospodarce, określiliśmy, że dzięki inwestycjom zagranicznym **płace są obecnie o 8,9 proc. a zatrudnienie o 8,5 proc. wyższe** niż w sytuacji, gdyby wartość FDI utrzymała się na poziomie z 1990 r. Warto przy tym zauważyć, że w początkowym okresie napływu kapitału zagranicznego płace rosły w pierwszej kolejności, a dopiero później nadganiał wzrost zatrudnienia. Liczba pracowników jest bowiem w większym stopniu zależna od efektów podażowych wzrostu FDI, które w pełni materializują się dopiero kilka lat po napływie inwestycji.

Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich wpływa pozytywnie na rynek pracy jeszcze w jednym wymiarze – w krajach wysoko rozwiniętych i doganiających je, takich jak Polska, przekłada się na spadek nierówności dochodowych. Dzieje się tak, ponieważ inwestycje płyną zwykle do tych sektorów, w których siła robocza jest relatywnie tania, co w konsekwencji prowadzi do wzrostu popytu na pracę i zwiększania wynagrodzeń w tych branżach. Ponadto wzrost zapotrzebowania na pracowników obniża bezrobocie, prowadząc do podwyżek płac w branżach usługowych, w których wynagrodze-

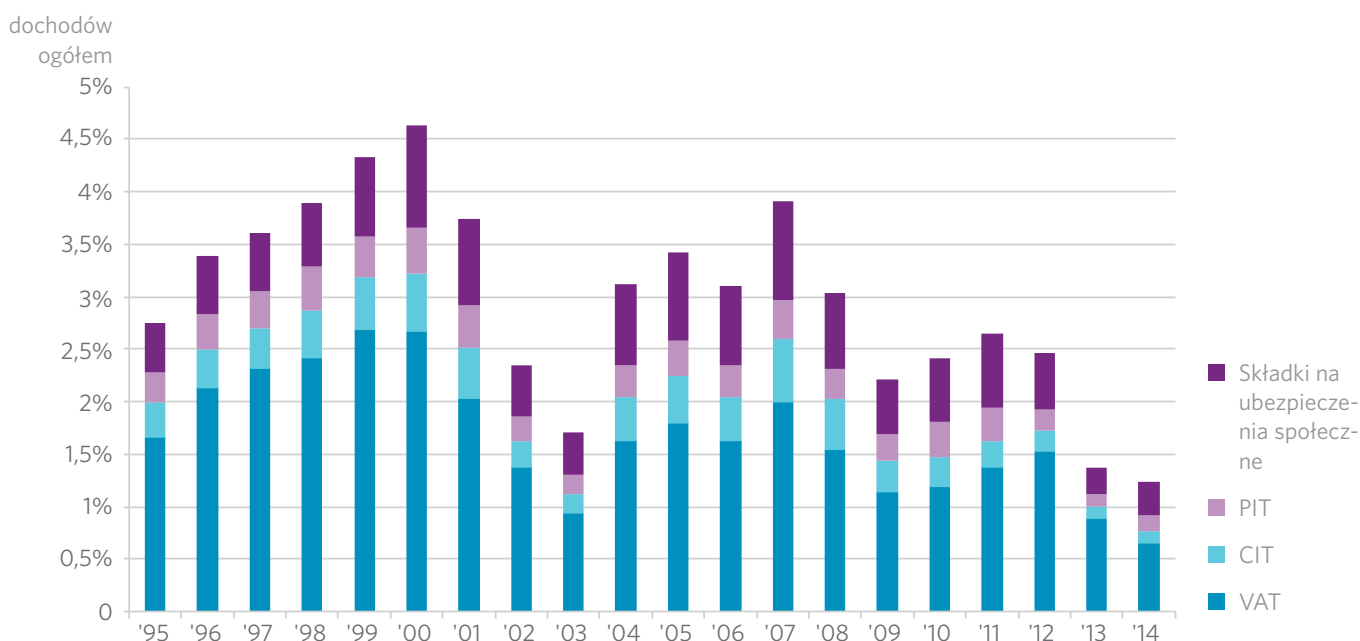
nia są zbyt niskie. Bazując na międzynarodowych badaniach<sup>13</sup>, można szacować, że dzięki napływowi kapitału zagranicznego **wskaźnik nierówności dochodowych Giniego był w Polsce o blisko 5 proc. niższy** niż w scenariuszu bez FDI.

Państwo korzysta na obecności kapitału zagranicznego w dwojaki sposób – czerpie dochody podatkowe z tytułu efektów popytowych, jakie generuje napływ FDI, oraz pobiera rokrocznie podatki od międzynarodowych korporacji działających w Polsce. Oba te efekty są dość łatwo mierzalne. Według naszych szacunków opartych na efektywnych stawkach podatkowych napływ zagranicznych inwestycji **podniósł dochody podatkowe państwa w latach 1991-2014 o średnio 2,7 proc.** Największe wpływy przyniósł wzrost obrotów, który przełożył się na zwiększenie dochodów VAT o średnio 7,3 proc. W dalszej kolejności wzrosły dochody z CIT (o 4,7 proc.), a także z tytułu podatków od osób prywatnych PIT (o 1,7 proc.) i składek na ubezpieczenia społeczne (o 1,6 proc.) (patrz **WYKRES 18**).

Na podstawie dostępnych danych można szacować, że od wybuchu kryzysu finansowego dochody podatkowe z tytułu działalności międzynarodowych korporacji w Polsce stopniowo spadają. O ile w 2008 r. wynosiły 13 mld zł, czyli 38 proc. wszystkich podatków dochodowych płaconych przez firmy, o tyle w 2013 r. spadły do zaledwie 9 mld zł (31 proc.). To z jednej strony rezultat spadku rentowności przedsiębiorstw międzynarodowych po globalnym kryzysie, a z drugiej obniżenia efektywnych stawek podatku CIT płaconych przez firmy działające w Polsce (patrz **WYKRES 19**).

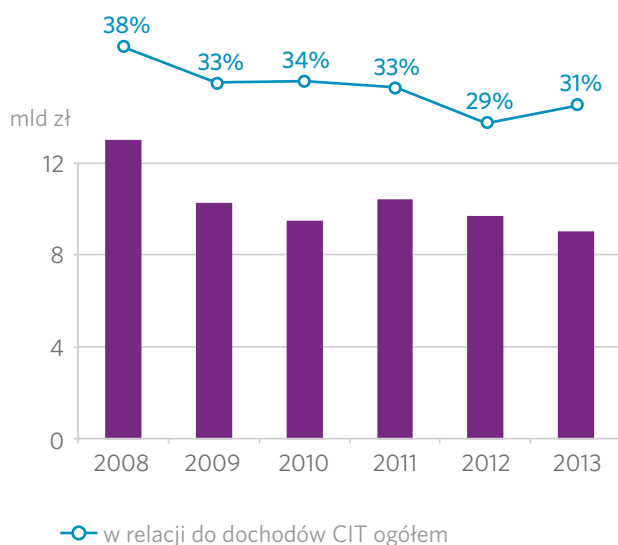
## WYKRES 18 DODATKOWE DOCHODY PAŃSTWA Z TYTUŁU NAPŁYWU FDI

Źródło: Obliczenia własne.



## WYKRES 19 PODATKI DOCHODOWE PŁACONE PRZEZ KORPORACJE MIĘDZYNARODOWE

Źródło: Obliczenia własne



Dużo trudniejszy do zmierzenia jest natomiast wzrost bazy podatkowej, a tym samym także zwiększenie wpływów budżetowych państwa, związane z podniesieniem potencjału gospodarczego Polski. Nie można bowiem przyjąć, że wzrost bazy podatkowej jest równy zwiększeniu wartości dodanej, gdyż jak zaznaczyliśmy wcześniej, wzrost udziału kapitału zagranicznego prowadzi do zwiększenia otwartości gospodarki, a tym samym do zwiększenia stosunku eksportu do PKB. Taka zmiana struktury wartości dodanej skutkuje częściowym ograniczeniem potencjalnych dochodów podatkowych, gdyż sprzedaż towarów za granicę nie podlega obciążeniu podatkiem VAT. Bazując na proporcjach dotyczących struktury przychodów ze sprzedaży na eksport firm krajowych i z kapitałem zagranicznym, można szacować w dużym przybliżeniu, że **dzięki napływowi FDI baza podatkowa wzrosła o 10-12 proc.**

Poza mierzalnymi skutkami społeczno-ekonomicznymi napływ FDI przyniósł też korzyści trudno mierzalne, ale często nawet ważniejsze dla dobrobytu społecznego. Po pierwsze, międzynarodowe korporacje w większym stopniu niż rodzime firmy inwestowały w kapitał ludzki. Poza wspomnianymi już wydatkami na badania i rozwój inwestowały też bezpośrednio w pracowników, zarówno przed zatrudnieniem w firmie, jak i w jego trakcie. Większe przedsiębiorstwa, zwłaszcza przemysłowe, wchodziły we współpracę z polskimi szkołami i uczelniami, pomagając przy tworzeniu ścieżek edukacyjnych, kształcąc uczniów i studentów z wiedzy praktycznej oraz oferując staże.

Osoby pracujące w międzynarodowych korporacjach miały też możliwość uczenia się fachu od zagranicznych przełożonych i pracowników, a także zdobywania doświadczenia dzięki rotacji między stanowiskami w różnych krajach. Na początkowym etapie odsetek cudzoziemców wśród członków zarządów był bardzo wysoki i dopiero z czasem, gdy Polacy nabierali doświadczenia, spadł do obecnych poziomów – w większości firm osoby z polskim obywatelstwem stanowią co najmniej dwie trzecie zarządu. Co więcej, po pracy w międzynarodowych korporacjach Polacy często decydowali się na zakładanie własnych firm lub zostawali kierownikami w krajowych przedsiębiorstwach (wykorzystując zdobyte doświadczenie).

Po drugie, międzynarodowe firmy przynosiły ze sobą nową kulturę korporacyjną i umożliwiały transfer nowych rozwiązań pozwalających na poprawę relacji między pracownikiem i pracodawcą czy też między przedsiębiorstwem a klientami. Jednym z popularnych trendów, które dotarły do Polski wraz z kapitałem zagranicznym, był rozwój społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). W jego ramach firmy w coraz większym stopniu dbały o dobrobyt klientów i kraju, wydając pieniądze m.in. na społeczne kampanie promocyjne, ograniczanie szkodliwości własnych działań dla środowiska, czy też angażując się w mecenat kultury i sztuki.



Investor: **STEICO Sp. z o.o.**  
 Nazwa spółki matki: **STEICO SE**  
 Kraj pochodzenia: **Niemcy**  
 Rok wejścia do Polski: **2005 r.**  
 Liczba pracowników zatrudnionych w Polsce na koniec 2015 r.: **1055**  
 Wartość przychodów za 2015 r.: **531 mln zł**

Grupa STEICO jest największym europejskim dostawcą materiałów izolacyjnych z włókna drzewnego i drewnianych elementów konstrukcyjnych. Firma zatrudnia w Polsce ponad 1 tys. pracowników w fabrykach w Czarnkowie i Czarnej Wodzie. Rozwijają dynamicznie produkcję w Polsce, dlatego zdecydowała się sama kształcić swoich przyszłych pracowników w nowym, nierejestrowanym dotychczas

w Polsce zawodzie mechanika-operatora maszyn do produkcji drzewnej.

Program kształcenia został opracowany w 2015 r., na podstawie niemieckiego zawodu Holzmechaniker, wspólnie z Polsko-Niemiecką Izbą Przemysłowo-Handlową oraz szkołami w Czarnkowie i Czarnej Wodzie. Składa się z odbywającej się w zakładzie produkcyjnym części praktycznej, która gwarantuje uczniom dostęp do najnowocześniejszych technologii oraz teoretycznej, realizowanej w szkole ponadgimnazjalnej. W czerwcu 2016 r. nowy zawód wpisano na polską listę zawodów MEN. Od września 2016 r. naukę podjęło 35 osób w dwóch klasach, w tym w szkole ponadgimnazjalnej w Czarnej Wodzie, której budynek powstał dzięki finansowaniu firmy STEICO.



Transferowi zagranicznej kultury korporacyjnej towarzyszyła też rosnąca standaryzacja procesów i produktów. Międzynarodowe korporacje przyniosły do Polski narzędzia obiektywnej oceny jakości towarów, usług, a także ewaluacji kadr. To dzięki nim – jeszcze przed przystąpieniem Polski do Unii – rozprzestrzeniła się praktyka certyfikowania produktów międzynarodowymi znakami jakości, od

ISO po znaki branżowe, a także standaryzowania opisu towarów, tak by łatwiej było konsumentom porównywać oferty różnych producentów. Międzynarodowe korporacje jako pierwsze zaczęły też standaryzować proces oceny jakości pracowników i ich wynagradzania, wprowadzając takie narzędzia jak KPI, kontrakty menedżerskie, czy opłacanie zarządzających opcjami i akcjami własnych firm.



Inwestor: **Carrefour Polska**  
Nazwa spółki matki: **Carrefour**  
Kraj pochodzenia: **Francja**  
Rok wejścia do Polski: **1997**  
Liczba pracowników zatrudnionych w Polsce na koniec 2015 r.: **16 tys.**  
Sprzedaż brutto w 2015 r.: **8,9 mld zł**

Grupa Carrefour prowadzi różnorodne działania w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Polegają one zarówno na wsparciu finansowym, polityce sprzedażowej, jak i bezpośrednim zaangażowaniu pracowników firmy. Działania te są oparte na trzech filarach: zwalczaniu marnotrawstwa żywności, wsparciu w rozwoju partnerów firmy oraz ochronie bioróżnorodności.

Carrefour Polska współpracuje z Bankami Żywności, przekazując produkty spożywcze. Fundacja firmy przyznała im także granty o wartości ponad 280 tys. euro, które pozwoliły na zakup 16 ciężarówek chłodni do transportu darów żywnościowych. Ponadto Carrefour angażuje się w lokalne i ogólnopolskie zbiórki produktów spożywczych, a także aktywnie promuje zdrowy styl odżywiania, oferując w sklepach produkty prozdrowotne i dietetyczne oraz podejmując inicjatywy edukacyjne, jak „ABC Zdrowego Żywienia”.

W ramach działań mających na celu ochronę bioróżnorodności Carrefour instaluje na dachach sklepów Pszczele Hotele, w których znaleźć mogą schronienie owady wspomagające zrównoważony rozwój ekosystemów miejskich.



Nazwa firmy: **RICS in Poland**  
Nazwa spółki-matki: **RICS International Ltd**  
Kraj pochodzenia: **Wielka Brytania**  
Rok wejścia do Polski: **1996**  
Liczba członków RICS w Polsce: **320**  
Wartość przychodów: **organizacja non-profit**

Założona w Londynie w 1868 r. Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) zrzesza specjalistów z sektora nieruchomości i budownictwa na całym świecie. Do RICS należy 120 tys. osób ze 140 krajów.

W Polsce instytucja rozpoczęła działalność w 1996 r., koncentrując się na promowaniu jednolitych standardów szacowania wartości nieruchomości, wspieraniu arbitrażu i mediacji jako alternatywnych metod rozstrzygania sporów oraz popularyzacji systemu modelowania informacji o budynkach i budowlach (BIM). Ponadto RICS opracowuje i wdraża standardy etyczne dla branży.

W gospodarce opartej na inwestycjach międzynarodowych profesjonalne standardy są szczególnie istotne. Klienci oczekują pewności, którą gwarantują specjaliści pracujący według najwyższych standardów. RICS za pomocą 320 pracowników w Polsce promuje kształcenie ustawiczne, dobre praktyki, samoregulację i globalne standardy.

RICS jest jedną z licencjonowanych brytyjskich instytucji podnoszących standardy zawodowe w Polsce. Tysiące polskich specjalistów czerpie korzyści z zaangażowania tego typu podmiotów na rynku. Zyskują również pracownicy – krajowym i zagranicznym firmom łatwiej jest zatrudniać osoby, które gwarantują przestrzeganie najwyższych standardów, przyczyniając się do rozwoju Polski.

# Bibliografia

- <sup>1</sup> Marcin Kolasa, „How does FDI inflow affect productivity of domestic firms? The role of horizontal and vertical spillovers, absorptive capacity and competition”, NBP Working Paper, no. 42, 2007.
- <sup>2</sup> Nuno Crespo and Maria Paula Fontoura, „Determinant Factors of FDI Spillovers - What Do We Really Know?,” *World Development*, vol. 35, no. 3, pp. 410-425, 2007.
- <sup>3</sup> Jože P. Damijan, Matija Rojec, Boris Majcen, and Mark Knell, „Impact of firm heterogeneity on direct and spillover effects of FDI: Micro-evidence from ten transition countries”, *Journal of Comparative Economics*, vol. 41, pp. 895-922, 2013.
- <sup>4</sup> Marcella Nicolini and Laura Resmini, „FDI spillovers in new EU member states”, *Economics of Transition*, vol. 18, no. 3, pp. 487-511, 2010.
- <sup>5</sup> Martin Bijsterbosch and Marcin Kolasa, „FDI and productivity convergence in Central and Eastern Europe: an industry-level investigation”, *Review of World Economics*, vol. 145, no. 4, pp. 689-712, 2010.
- <sup>6</sup> Bartłomiej Kamiński and Beata K. Smarzyńska, „Integration into Global Production and Distribution Networks through FDI: The Case of Poland”, *Post-Communist Economies*, vol. 13, no. 3, pp. 265-288, 2001.
- <sup>7</sup> Liesbeth Dries and Johan Swinnen, „Foreign Direct Investment, Vertical Integration, and Local Suppliers: Evidence from the Polish Dairy Sector”, *World Development*, vol. 32, no. 9, pp. 1525-1544, 2004.
- <sup>8</sup> Bolesław Domański and Krzysztof Gwosdz, „Toward a More Embedded Production System? Automotive Supply Networks and Localized Capabilities in Poland”, *Growth and Change*, vol. 40, no. 3, pp. 452-482, 2009.
- <sup>9</sup> Ali Acaravaci and Ilhan Ozturk, „Foreign Direct Investment, Export and Economic Growth: Empirical Evidence from New EU Countries”, *Romanian Journal of Economic Forecasting*, vol. 2, pp. 52-67, 2012.
- <sup>10</sup> Jože Mencinger, „Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?”, *KYKLOS*, vol. 56, no. 4, pp. 491-508, 2003.
- <sup>11</sup> Stanisław Umiński, „Foreign capital in the privatization process of Poland”, *Transnational Corporations*, vol. 10, no. 3, pp. 77-94, 2001.
- <sup>12</sup> Bolesław Domański, „Industrial Change and Foreign Direct Investment in the Postsocialist Economy. The Case of Poland”, *European Urban and Regional Studies*, vol. 10, no. 2, pp. 99-118, 2002.
- <sup>13</sup> Paolo Figini and Holger Görg, „Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation”, *IZA Discussion Paper*, no. 2336, 2006.
- <sup>14</sup> Koen D. Becker and Sebastien Miroudot, „Mapping Global Value Chains”, *OECD Trade Policy Papers*, no. 159, 2013.
- <sup>15</sup> Teresa Kamińska and Elżbieta Babula, „The Hickian effects and FDI after Poland’s accession to the European Union”, *Journal of International Studies*, vol. 7, no. 3, pp. 20-31, 2014.
- <sup>16</sup> Simona Gentile-Lüdecke and Giroud Axèle, „Knowledge Transfer from TNCs and Upgrading of Domestic Firms: The Polish Automotive Sector”, *World Development*, vol. 40, no. 4, pp. 796--807, 2012.
- <sup>17</sup> Jordan I. Siegel, Amir N. Licht, and Shalom H. Schwartz, „Egalitarianism, Cultural Distance, and Foreign Direct Investment: A New Approach”, *Organization Science*, vol. 24, no. 4, pp. 1174 -1194, 2012.

<sup>18</sup> Sandra L. Reiter and H. Kevin Steensma, „Human Development and Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Influence of FDI Policy and Corruption”, *World Development*, vol. 38, no. 12, pp. 1678-1691, 2010.

<sup>19</sup> Maura Sheenan, „Exploring the Link between Management Development and Perceived Performance in Multinational Corporations (MNCs): An Analysis of Polish and UK Subsidiaries”, *Zarzą-*

*dzanie Zasobami Ludzkimi*, vol. 84, no. 1, pp. 117-134, 2012.

<sup>20</sup> Jozsef Poor et al., „HR Management at Subsidiaries of Multinational Companies in CEE in Light of Two Surveys of Empirical Research in 2008 and 2013”, *Acta Polytechnica Hungarica*, vol. 12, no. 3, pp. 229-249, 2015.

---

#### Przypisy końcowe:

<sup>i</sup> Wszystkie dane na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich podajemy, o ile nie zostało zaznaczone inaczej, w ujęciu netto z wyłączeniem inwestycji w polskich spółkach specjalnego przeznaczenia (SPE). Dane są podawane zgodnie z metodyką BDM4 inward principle.

<sup>ii</sup> W pracy stosujemy następujący podział przedsiębiorstw: firmy polskie to wszystkie firmy zarejestrowane na terenie Polski, firmy krajowe to wszystkie firmy z większościami udziałem kapitału polskiego, a firmy zagraniczne to wszystkie firmy z większościami udziałem kapitału zagranicznego w kapitale własnym. Międzynarodowe korporacje to firmy działające na wielu rynkach równocześnie bezpośrednio lub pośrednio poprzez spółki córki, przedsiębiorstwa należące do sieci lub firmy, w których posiadają większościowe udziały.

<sup>iii</sup> Podawanie wartości w cenach stałych ułatwia porównanie korzyści z inwestycji w różnych okresach. Zainwestowane w Polsce 2 mld zł w latach 90-tych mają bowiem dużo większą wartość niż te same 2 mld zł zainwestowane obecnie. Korekta ta jest szczególnie ważna, gdy analizujemy dane za lata transformacji gospodarczej, gdy w Polsce występowała bardzo wysoka inflacja. Z tego powodu w wielu miejscach w raporcie posługujemy się danymi w przeliczeniu na ceny stałe z 2010 r., co oznacza, że przeliczamy wartość

inwestycji, czy płynące z nich korzyści na wartość jaką miałyby w 2010 r.

<sup>iv</sup> (1) zwiększony popyt na towary i usługi, będący następstwem napływu FDI, przekładał się wyłącznie na wzrost wynagrodzeń; (2) wzrost zatrudnienia stanowił dopełnienie różnicy pomiędzy przyrostem potencjalnego funduszu płac a rzeczywistym wzrostem płac.

# Kontakty



## Advantage Austria Warszawa

[www.advantageaustria.org/pl](http://www.advantageaustria.org/pl)  
[warschau@advantageaustria.org](mailto:warschau@advantageaustria.org)



## Amerykańska Izba Handlowa w Polsce

[www.amcham.pl](http://www.amcham.pl)  
[office@amcham.pl](mailto:office@amcham.pl)



## Belgijska Izba Gospodarcza

[www.belgium.pl](http://www.belgium.pl)  
[bbc@belgium.pl](mailto:bbc@belgium.pl)



## Brytyjsko-Polska Izba Handlowa

[www.bpcc.org.pl](http://www.bpcc.org.pl)  
[info@bpcc.org.pl](mailto:info@bpcc.org.pl)



## Francusko-Polska Izba Gospodarcza

[www.ccifp.pl](http://www.ccifp.pl)  
[ccifp@ccifp.pl](mailto:ccifp@ccifp.pl)



## Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa

[www.ahk.pl](http://www.ahk.pl)  
[info@ahk.pl](mailto:info@ahk.pl)



## Irlandzka Izba Handlowa

[www.irishpolish.pl](http://www.irishpolish.pl)  
[dorothy@hansberrytomkiel.com](mailto:dorothy@hansberrytomkiel.com)



## Włoska Izba Handlowo-Przemysłowa w Polsce

[www.cciip.pl](http://www.cciip.pl)  
[sekretariat@cciip.pl](mailto:sekretariat@cciip.pl)



## Niderlandzko-Polska Izba Gospodarcza

[www.nlchamber.com.pl](http://www.nlchamber.com.pl)  
[office@nlchamber.com.pl](mailto:office@nlchamber.com.pl)



POLSKO-HISZPAŃSKA IZBA GOSPODARZA  
CÁMARA DE COMERCIO POLACO-ESPAÑOLA

## Polsko-Hiszańska Izba Gospodarcza

[www.phig.pl](http://www.phig.pl)  
[phig@phig.pl](mailto:phig@phig.pl)



POLISH CANADIAN  
CHAMBER of COMMERCE

## Polsko-Kanadyjska Izba Gospodarcza

[www.pccc.pl](http://www.pccc.pl)  
[pccc@pccc.pl](mailto:pccc@pccc.pl)



## Polsko-Portugalska Izba Gospodarcza

[www.ppsc.pl](http://www.ppsc.pl)  
[info@ppcc.pl](mailto:info@ppcc.pl)



## Skandynawsko-Polska Izba Gospodarcza

[www.spcc.pl](http://www.spcc.pl)  
[spcc@spcc.pl](mailto:spcc@spcc.pl)



## Polsko-Szwajcarska Izba Gospodarcza

[www.swisschamber.pl](http://www.swisschamber.pl)  
[swisschamber@swisschamber.pl](mailto:swisschamber@swisschamber.pl)

# Notatki

A series of horizontal dotted lines for taking notes.





